

오피스텔 100만호 시대, 성과와 과제

2022. 3

허윤경·김성환

■ 들어가며	4
■ 재고 및 공급 현황	6
■ 수요자 특성	15
■ 가격과 수익률	22
■ 성과와 과제	29

- (목적) 2022년을 기점으로 전국 오피스텔 총물량 100만호 시대가 시작됨. 100만호 시대에 맞게 공과 과를 균형 있게 진단해야 할 시점임.
- (공급) 오피스텔의 다수가 수도권에 공급되었고 주거용으로 활용됨. 대부분 상업지에 입지하고 지하철역과 3km 이내로 양호한 인프라를 갖춘 지역에 위치함. 최근 오피스텔 공급 물량이 증가하여 연간 물량이 아파트 대비 20%에 이름.
 - 건축물대장에 따르면 전체 물량 중 70.1%가 수도권에 공급되었고, 80% 이상이 상업지역(67.3%)과 준주거지역(14.9%)에 입지함. 또한, 도시철도 직선거리 3km 이내에 위치하고 있으며 직주근접성도 높음.
 - 2010년대 초반까지 아파트 대비 오피스텔 연간 공급량은 10%를 밑돌았으나, 2013년 이후 오피스텔의 공급이 지속 증가하여 최근에는 20%를 넘어서며 시장 영향력이 확대됨.
- (수요) 오피스텔 거주 가구의 70% 이상이 1인 가구이며, 40대 이하 비중도 77.4%에 달함. 80.4%가 임대주택으로 활용되며, 보증부 월세, 2년 이내 단기 거주 형태가 다수임.
 - 주거실태조사를 기준으로 오피스텔 거주 가구 특성을 분석한 결과, 1인 가구 비중이 73.4%, 40대 이하 비중이 77.4%로 확인됨. 이는 1인 가구와 젊은 계층의 오피스텔 선호를 반영함.
 - 임대주택으로 활용되는 비율이 80.4%이며, 과반이 보증부 월세의 형태이며 2년 이내 단기 거주 비중도 80%를 넘어섬.
- (임대사업자) 자본수익률에 대한 기대는 낮고 실질 임대수익률은 4%를 하회함. 낮은 회전율 및 보유기간을 고려하면 아파트 대비 투자 매력도가 낮음. 2021년 기준으로 임대주택으로 등록된 오피스텔 비율은 40% 남짓으로 추정됨.
 - 아파트 대비 낮은 가격으로 진입장벽이 낮고 안정적 임대수익을 추구하는 개인을 위한 투자상품으로 자리매김함. 이는 오피스텔 임대사업자가 고자산가가 아니며 투자성향도 강하지 않음을 의미함.
 - 오피스텔 공급은 안정적 임대수익을 추구하는 개인의 자발적 공급에 기대어 이루어짐.
- (성과) 100만호에 달하는 물량은 1~2인 가구 수요에 부응하며 이들을 위한 민간임대주택으로 활용됨. 주거이동의 사다리 역할을 수행하며 전반적인 주거 만족도도 높음.
 - 오피스텔에 대한 주거 만족도가 아파트보다 소폭 높음. 다양한 주거 유형에서 오피스텔로 이동이 이루어지면서 거주자의 서비스 개선 체감이 다른 상품에 비해 큰 것으로 판단됨.
 - 오피스텔이 주거시장의 완충재 및 주거이동의 사다리 역할을 하고 있는 것으로 평가됨.
- (과제) 오피스텔의 본질은 인프라가 갖추어진 상업지에 공급되는 유연한 용도의 소형 부동산임을 제대로 인식하고 이에 맞는 위상을 설정해야 할 것임. 팬데믹 이후 변화하는 공간 수요에 대응하기 위해서라도 오피스텔의 장점을 극대화할 수 있는 제도적 지원이 필요함.
 - 임대주택으로 기능하고 있어 도심지에 지불가능한 오피스텔 재고를 확보하고 다양한 임차자 지원도 필요함. 공유모델들을 활용하여 1인 가구가 겪고 있는 복합적 문제(고용, 의료, 주거 등)를 지원할 수 있는 플랫폼으로서의 주거모델을 개발해야 함.

I 들어가며

■ 2022년을 기점으로 전국 오피스텔 총물량 100만호 시대가 시작될 것임.

- 2021년 상반기 기준으로 전국의 오피스텔 총물량은 94.2만호임. 최근 9년(2012~2020년)간 오피스텔 연평균 준공은 6.4만호이며 분양 추이를 고려할 때 준공 물량이 유지될 가능성이 높음.
- 준공을 고려하면, 2022년 연내 재고 100만호를 넘어서며 우리나라 부동산시장에서 오피스텔 100만호 시대가 도래할 것으로 보임. 100만호에 달하는 물량은 연립주택 총물량(44.7만호)¹⁾의 2배에 이름.

■ 오피스텔은 1985년 등장하여 1988년 「건축법」을 통해 제도화되었음. 이후 근 35년이 지남. 「주택법」상에서는 2010년 이후 준주택으로 분류됨.

- 우리나라 오피스텔의 시작은 1985년 마포구에서 성지건설이 분양한 성지빌딩으로 알려짐.²⁾ 오피스텔은 오피스(office) + 호텔(hotel)의 합성어로, 전용공간 안에서 용도가 혼합된 건축물을 지칭함. 제도적으로는 1988년 2월 「건축법 시행령」 별표에 처음 등장하여 ‘오피스텔 건축기준’이 제정됨.
- 2010년부터 오피스텔은 「주택법」상에서 기숙사, 다중생활시설, 노인복지주택과 함께 ‘준주택’으로 분류됨.

■ 오피스텔은 규제 강화와 완화가 반복되면서 부침을 겪었지만, 100만호에 달하는 재고를 확보했다는 것은 시장에서 역할이 검증된 것으로 판단됨.

- 정책적으로는 오피스텔에 대한 발코니 설치 금지를 통해 상품의 차별성을 고수하고 있으며, 바닥난방 허용 여부 및 허용 면적, 욕실, 전용출입구 설치 등의 규제 강화와 완화가 반복되며 시장의 부침을 겪음.
- 이와 함께 부동산시장 호조, 아파트시장 규제의 풍선효과 등에 복합적 영향을 받으면서 공급 물량, 가격 변동이 나타남.
- 다양한 상품이 시장에 등장하지만, 기능과 역할의 영속성을 확보하지 못하여 사라지는 경우가 다수임. 반면 오피스텔은 등장 이후 35년여 만에 재고 100만호에 도달함. 이는 일정 시간을 거치면서 시장이 오피스텔이라는 상품의 역할을 검증한 것으로 판단됨.

■ 그러나, 정책은 오피스텔을 틈새 상품으로만 인식하고 제대로 된 평가를 수행하지 않았음. 이제 오피스텔 100만호 시대에 맞게 공과 과를 균형 있게 진단해야 할 시점임.

- 오피스텔을 주류 정책 대상으로 바라보지 않고 아파트에 부수적 상품으로 다룸. 아파트 규제 강화에

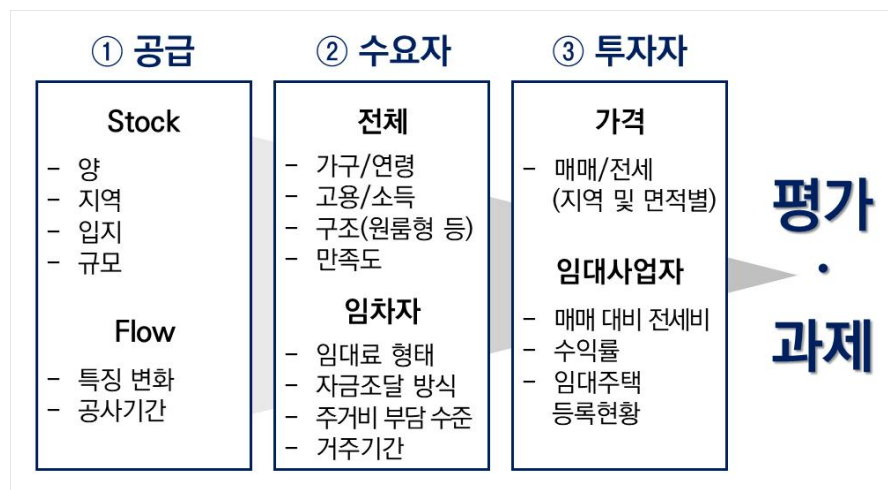
1) 2020년 인구주택총조사의 ‘거처의 종류’ 기준.

2) 허해근·이경희(1987), “오피스텔의 건축계획 기준설정에 관한 연구”, 대한건축학회 학술발표대회 논문집, 계획계 7(2).

다른 풍선효과로 오피스텔 시장이 과열되면 규제를 강화하는 방식으로 오피스텔 관련 정책을 운영함.

- 오피스텔을 주요 연구 대상으로 수행한 연구는 제한적이며, 단기적 과열이나 투자 관점에 초점을 맞춘 것³⁾ 가격 결정요인을 규명하는 학술연구⁴⁾가 다수임.
- 지금까지 우리나라 부동산시장에서 차지하는 오피스텔의 역할을 장기적 관점에서 평가하고 방향성을 제시한 연구는 많지 않음. 이제 100만호 시대에 맞는 평가와 방향성 제시가 필요한 시점임.

〈그림 1〉 연구 흐름도



❖ 재고 및 공급 상황, 수요자 관점, 투자자 및 임대사업자 관점에서 복합적으로 오피스텔 시장을 확인하고 시장과 정책의 방향성을 제시코자 함.

- 최근 한국부동산개발협회(2021)⁵⁾을 통해 오피스텔 관련 정책 분석이 시도되었으나, 이제는 시장에 참여하는 주체별 다각적 관점으로 오피스텔 시장을 분석할 필요가 있음.
- 공급 상황은 양, 지역, 입지, 규모 측면에서 총물량(stock)의 특성을 분석하고 시계열적 연간 공급 물량(flow)의 관점에서 특징변화와 공사기간 등을 확인코자 함.
- 수요자의 특성을 자가 거주자와 임차 거주자를 포괄하는 형태와 임차 거주자를 분리하여 확인함. 주거실태조사를 기초로 가구 형태, 연령, 고용 및 소득, 만족도, 임대료 형태는 인구·가구 특징, 경제적 특징, 임차 부담 수준 등 복합적으로 오피스텔 수요자를 파악함.
- 가격 특징과 수익률 등을 통해 오피스텔을 구매하는 투자자와 임대사업자의 환경을 확인함.
- 3가지 시장참여자의 관점을 종합하여 재고 100만호에 이른 오피스텔의 성과와 특징을 평가하고 앞으로의 과제를 제시코자 함.

3) KB경영연구소(2020), “수도권 오피스텔 시장 동향과 이슈 점검”은 단기적 투자자 관점에서 시장을 분석함.

4) 권기택·김혜연·하정민(2021), “서울시 오피스텔 가격결정요인에 관한 비교연구 : AHP분석과 헤도닉 가격모형을 중심으로”, 주거환경 19(3), 한국주거환경학회 등의 다수 학술논문 존재함.

5) 한국부동산개발협회(2021), “Post 코로나시대 공간이용 패턴 변화에 대응한 건축물 용도 유연화 방안”.

II 재고 및 공급 현황

- ❖ 지금까지 오피스텔 재고 및 공급 현황은 「인구주택총조사」와 부동산114(주)의 자료를 주로 활용하였으나 데이터의 발간 주기 및 내용에 있어 한계를 지님.⁶⁾
 - ‘인구주택총조사’는 등록센서스⁷⁾로 국가통계로서의 공신력을 보유하며 전수조사라는 장점이 있지만, 공표 주기, 공개 내용 등을 고려할 때 본 연구의 목적을 달성하기는 어려움.
 - 부동산114(주)는 자체 조사하여 적시성 및 다양한 속성을 제공하나, 지역 상세정보가 제한적이고 공급량 외 여타 정보를 분석하기는 어려움.
- ❖ 본 연구는 기존 데이터의 한계를 극복하기 위해 국토교통부 건축물대장과 그 외 공개된 행정정보를 수집하여 오피스텔의 특성을 파악함.
 - ‘건축물대장’은 건물의 다양한 속성을 담은 행정장부로서 인구주택총조사 대비 데이터 제공주기가 짧고 부동산114(주)의 자료보다 다양한 정보를 담고 있음.
 - 국토교통부 건축데이터 민간개방 시스템에서 수집해 가공과정을 거쳤으며 이 외에도 공공데이터포털, 국가공간정보포털 등에서 공개되고 있는 행정정보를 수집해 재고 및 공급 현황 분석에 활용함.
- ❖ 원시데이터에 기반해 2021년 6월 현재 오피스텔로 분류된 모든 건물을 대상으로 함.
 - 시간적 범위 : 1985년에 오피스텔 공급이 시작되었지만, 용도변경 등이 발생하여 사용승인일은 1958년⁸⁾부터 2021년 6월까지 나타남.
 - 내용적 범위 : 건축물대장에서 ‘오피스텔’ 용도로 기재되어 있는 전국 모든 건축물을 대상으로 함. 호와 실의 개념이 혼재되어 있으나, 본 연구에서는 ‘호’로 통일하여 기술함.

1. 재고(Stock)의 특징

- ❖ (재고) 2021년 6월 현재 전국 오피스텔 재고는 94만 1,737호로 100만호에 육박함.
 - 1958년부터 2021년 6월까지(준공연도 미상 포함) 공급된 전국 오피스텔은 94만 1,737호로 집계됨.
 - 2020년 「주택총조사」의 전국 아파트가 1,083만호라는 점을 감안하면 1/11 수준인 8.7%이며, 45

6) 한국부동산개발협회(2021) 연구와 동일한 자료를 활용하여 분석 대상을 세분화하여 추가 분석을 실시함.

7) 전국의 모든 가구를 직접 방문하는 것이 아니라 주민등록부, 건축물대장 등 행정자료를 기반으로 인구·가구·주택에 대한 통계를 생산하는 새로운 인구주택총조사 방식을 일컫음.

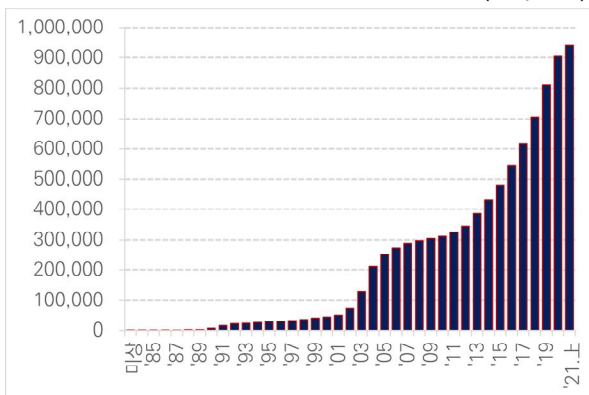
8) 오피스텔로 용도 변경한 경우이거나 원시데이터 기록 오류가 존재할 수 있음.

만호인 연립주택 재고의 2배 이상임.

- 즉, 100만호에 다다른 물량은 기존 주택상품과 비교하더라도 적지 않은 재고이며 주거 용도로 사용 되는 오피스텔의 비율이 상당하는 점을 고려하면 주택시장에 미치는 영향은 클 것임.

〈그림 2〉 오피스텔 누적 공급량

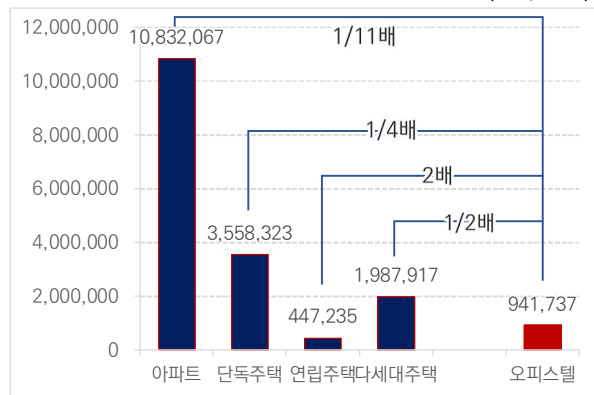
(단위 : 호)



자료 : 연구진 산출.

〈그림 3〉 주택 유형별 재고와 오피스텔 재고 비교

(단위 : 호)



자료 : 통계청(2021), 연구진 산출.

- 본 연구의 오피스텔 총물량과 부동산114(주)의 통계치의 차는 1.9%로 크지 않음. 100만호에 육박한 추정치의 오차는 크지 않을 것으로 판단됨.

- 2000년부터 오피스텔 자료를 제공하는 부동산114(주)의 총량은 88만 3,600호임. 본 연구에서는 같은 기간 동안 90만 652호가 사용승인되어 두 자료의 차이는 약 1.9%임.

〈표 1〉 자료별 오피스텔 재고 비교 및 주거 용도 사용 비율 추정

(단위 : 호, %)

자료명	기준 연월	재고량	구분	주거 용도 사용 비율
건축물대장(본 연구)	1958~2021.6.	941,737	주거용+업무용	-
부동산114(주)	2000.1.~2021.6.	883,600	주거용+업무용	-
인구총조사 1	2020년 말 기준 stock	626,691	주거용	69.3
인구총조사 2	2020년 말 기준 stock	636,804	주거용	70.4
주택총조사	2020년 말 기준 stock	646,741	주거용	71.5
오피스텔가격동향조사	2020년 말 기준 stock	748,215	주거용	82.7

주 : 인구총조사는 조사표에 따라 오피스텔 재고가 상이해 따로 구분해 기재함[① 주택(오피스텔 포함)의 종류 및 주거면적 별 가구(일반가구) / ② 주택(오피스텔 포함)의 종류/건축연도/소방시설 보유 유형별 가구(일반가구)].

자료 : 부동산114(주)(2022), 통계청(2021), 한국부동산원(2021).

- 차이가 발생하는 이유는 부동산114(주) 자료는 신규 분양 물량에 집중된 반면, 본 연구의 기반인 건축물대장은 용도변경으로 오피스텔로 편입된 건축물까지 모두 포함되기 때문으로 추정됨.
- 인구주택총조사 자료에서 조사된 2020년 현재 오피스텔 재고는, 자료에 따라 최소 62.6만호에서 최대 64.7만호로 조사돼 격차가 비교적 큼.
- 인구주택총조사 결과와 건축물대장 분석 결과가 상이한 이유는 건축물대장에는 주거용 오피스텔과 업무용 오피스텔이 혼재된 반면, 인구주택총조사 자료에는 주거용 오피스텔만 포함되기 때문임.

❖ (주거 비율) 주거용 오피스텔이 70%~80% 내외로 추정되어 다수가 주거용으로 활용되고 있음.

- 인구주택총조사와 건축물대장 자료를 비교한 결과 주거 용도로 활용되는 오피스텔은 최소 69.3%에서 최대 71.5%로 추정됨.
- 한국부동산원 「오피스텔가격동향조사」의 표본들과 비교하면 전체 오피스텔 재고 중 약 82.7%가량이 주거용으로 판단됨.

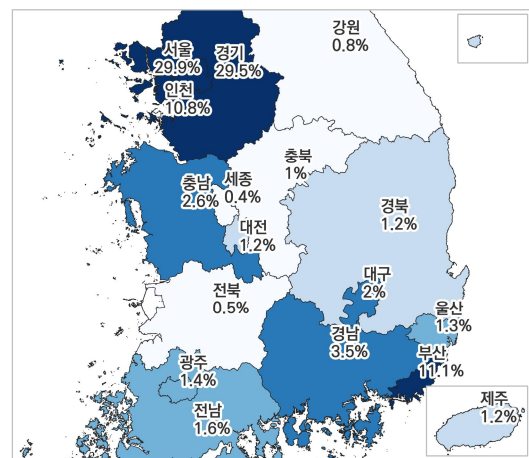
〈표 2〉 지역별 주택과 오피스텔 비율 비교

(단위 : 호, %)

지역	주택		오피스텔	
	공급량	비율	공급량	비율
수도권	8,543,260	46.1	660,559	70.1
서울	3,015,371	16.3	281,346	29.9
인천	1,032,774	5.6	101,652	10.8
경기	4,495,115	24.3	277,561	29.5
지방광역시	3,515,445	19.0	160,081	17.0
부산	1,275,859	6.9	104,892	11.1
기타	2,239,586	12.1	55,189	5.9
기타지방	6,467,139	34.9	121,097	12.9
총계	18,525,844	100.0	941,737	100.0

주 : 비율의 합계는 100%를 초과할 수 있음.
자료 : 국토교통부(2021), 연구진 산출.

〈그림 4〉 지역별 오피스텔 분포



자료 : 연구진 산출.

❖ (지역) 오피스텔의 70.1%가 수도권에 입지하여 절대다수임. 서울 29.9%, 경기와 인천이 각각 29.5%, 10.8%를 차지함.

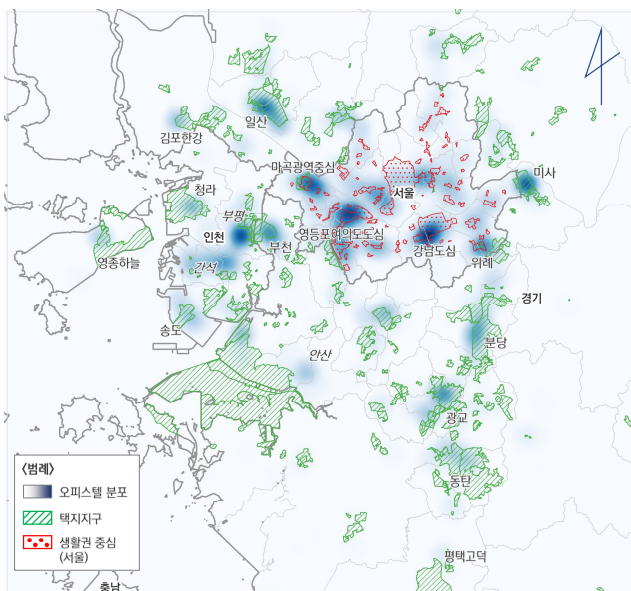
- 주택은 수도권과 비수도권 비중이 각각 46%, 54%임. 인구 역시 수도권과 비수도권 비율이 50:50으로 수도권과 비수도권의 격차가 크지 않음. 반면, 오피스텔은 수도권에 70% 이상이 집중됨.

- 서울 주택 공급량의 비중은 16.3%나 오피스텔 공급량은 29.9%임. 수도권 중에서도 서울 집중도가 높고 5대 생활권 중심에 위치한 상업지구로 입지하는 경향이 뚜렷함. 서울은 택지지구와 기존 도시의 구분이 명확하지 않아 지역 중심에 주로 입지함.
- 반면, 경기·인천은 택지지구를 중심으로 분포하고 일부 지역 중심에 입지함. 인천 부평이나 경기 안산은 택지지구는 아니지만, 인근 산업단지의 수요에 부응하여 공급이 이루어진 것으로 판단됨.
- 지방에서는 부산과 충남, 경남에 물량이 집중되어 있음. 수도권과 유사하게 특정지역(산업 기반, 대학 기반)에 집중 분포하는 경향을 보임. 충남은 천안시 서북구, 경남은 창원시 성산구 등지가 대표적임.

❖ (용도지역) 수도권에 공급된 오피스텔 물량의 80% 이상이 상업지역(67.3%)과 준주거지역(14.9%)에 입지함.

- 오피스텔은 업무시설이지만 예외를 적용하여 일부 구획에서는 「국토의 계획 및 이용에 관한 법률」과 지역별 조례에 따라 중심상업지역, 일반상업지역, 근린상업지역, 유통상업지역, 준주거지역, 준공업지역 등에 입지할 수 있음.
- 수도권 오피스텔이 입지한 용도지역은 대체로 상업지역과 준주거지역에 위치하고 있어 법령에 부합함.
- 안정적인 주거환경 조성이 목적인 전용주거지역이나 일반주거지역에 입지한 오피스텔은 전체 공급 물량의 3.6%에 불과해 주거지역 내에 위치한 주택과의 간섭은 적은 것으로 분석됨.

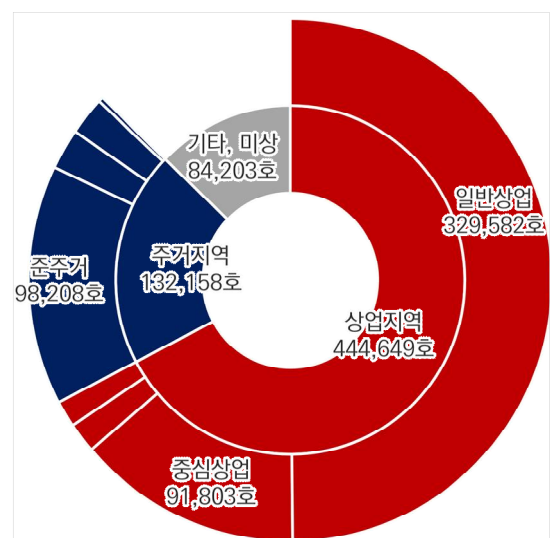
〈그림 5〉 수도권 주요 오피스텔 공급지



자료 : 연구진 산출.

〈그림 6〉 수도권 용도지역별 오피스텔 공급량

(단위 : 호)



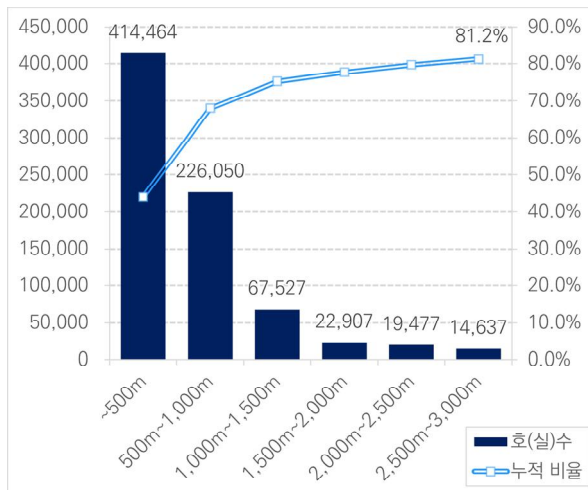
자료 : 연구진 산출.

❖ (입지) 오피스텔의 80% 내외가 도시철도역 직선거리 3km 이내에 위치하고 있으며 직주근접성도 높음.

- 통상 '역세권'이라 통칭되는 도시철도역)과 직선거리 500m 이내에 있는 오피스텔은 약 41.4만호로, 전체 오피스텔 공급량의 44.0%를 차지함. 분석 범위를 최대 3km까지 확장하면 81.2%가 도시철도역사 인근에 위치한 것으로 분석돼 도심 내 대중교통을 이용하기에 편리한 위치에 주로 입지함.
- 매출액 기준 1,000대 기업(본사)과의 직선거리 3km 반경에 속한 오피스텔은 전체 공급량의 약 78.0% 수준임. 2017년 기준 서울 거주 직장인의 평균 출퇴근 거리가 13.3km¹⁰⁾임을 감안하면 직주근접에 유리한 위치에 입지함.
- 각 시설의 거리별 누적 물량 비율을 살펴보면 상대적으로 직주근접보다는 도시철도역 접근성에 중점을 두고 입지하고 있음. 이러한 결과는 상업지역에 위치하는 오피스텔의 특성에 기인함.

〈그림 7〉 오피스텔의 도시철도역 접근성

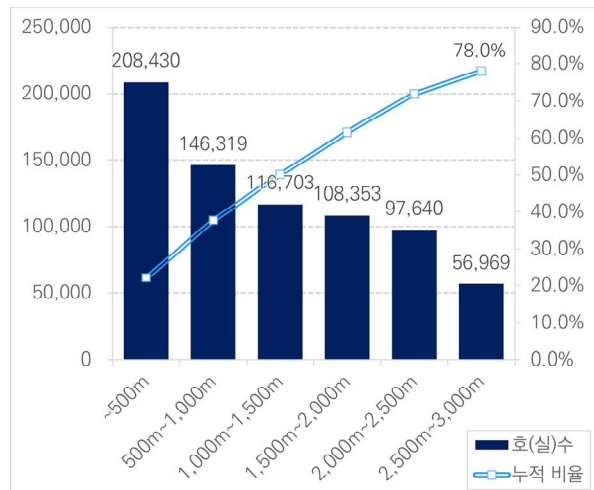
(단위 : 호, %)



주 : X축은 도시철도와의 직선거리임.
자료 : 연구진 산출.

〈그림 8〉 오피스텔의 직주근접성

(단위 : 호, %)



주 : X축은 매출액 기준 1,000대 기업(본사)과의 직선거리임.
자료 : 연구진 산출.

❖ (규모) 최대 3,000세대에 달하는 대규모 오피스텔도 있지만, 건축물당 평균 46호 규모로 건축되었고 가장 많이 공급된 전용면적은 20~30㎡임.

- 개별 건축물은 평균 약 46호 규모로 건축되고 있었으며 100호 미만 건축물 비율이 전체 88.7%임. 10호 미만의 소형 건축물(53.0%)이 가장 많음.

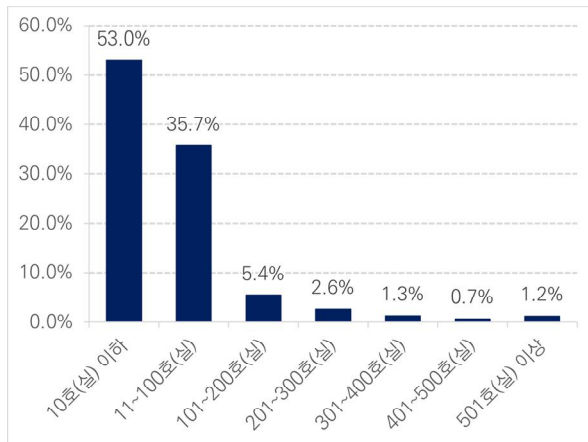
9) 2021년 11월 기준 수도권, 부산, 대구, 대전, 광주 지역의 946개 도시철도 역사를 기준으로 산출함.

10) KT빅데이터사업단(2017)에 따르면 서울과 경기도 거주민들의 평균 출퇴근 거리는 각각 13.3km와 16.7km로 조사됐고 통계청 가구통행실태조사에 기반한 조운성 외(2018)의 연구에 따르면 수도권 거주 주민의 평균 통근거리는 맞벌이 남편이 12.9km, 아내의 경우 6.3km로 조사됨. 즉, 평균 출퇴근 거리 대비 최소 50% 이상 짧은 범위를 설정한 것임.

- 100호 초과 오피스텔은 전체 11.2% 수준이지만, 이들 건축물에서 공급된 호수는 62.0%에 달함.
- 세대별 면적 비율이 가장 높았던 구간은 20~30㎡ 구간이었고, 40㎡ 미만 주택이 전체의 75.9%를 차지하여 비교적 소형 평형을 중심으로 공급됨. 평균 면적은 약 40.7㎡로 집계¹¹⁾됨.

〈그림 9〉 오피스텔 개별 건축물 규모별 비율

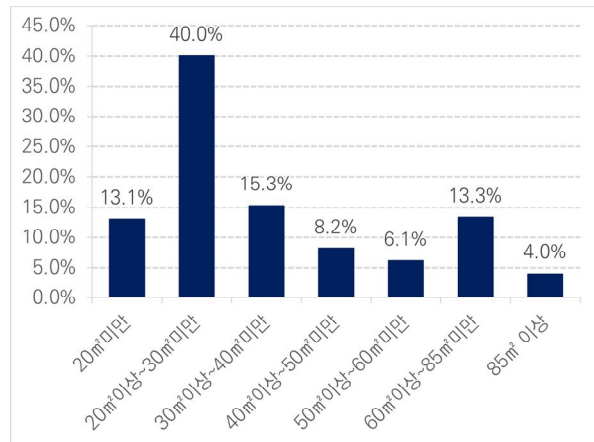
(단위 : %)



자료 : 연구진 산출.

〈그림 10〉 오피스텔 호별 면적 분포

(단위 : %)



자료 : 연구진 산출.

2. 연간 공급량(Flow)의 특징

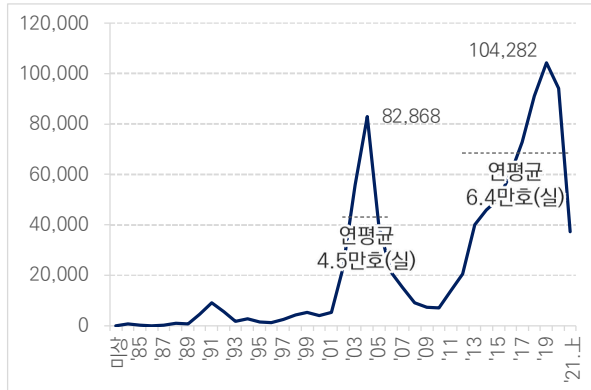
■ 연간 준공된 오피스텔은 최대 10만호(2019)에 달했고, 지난 9년(2012~2020)간 연평균 준공 물량은 약 6.4만호로 집계됨. 최근 오피스텔 공급 물량이 크게 증가함.

- 1985년 이후 지금까지 오피스텔 공급이 연간 2만호를 초과한 호황기는 2차례 있었는데, 2002년부터 2006년까지 이어진 1기와 2012년 이후 현재까지 이어지고 있는 2기임.
- 연간 사용승인 물량이 가장 많았던 해는 2019년으로 당해 연도 준공 물량은 10.4만호에 달해 제도 도입 35년 만에 최초로 연간 준공량 10만호를 초과한 해로 기록됨.
- 1차 호황기인 5년간 평균 준공량은 4.5만호, 2차 호황기인 지난 9년간 연평균 사용승인된 오피스텔은 6.4만호로서, 호황기 준공량이 전체 86.6%를 차지할 정도로 호황기와 비호황기의 격차가 큼.

11) 다만, 본 고의 집계 방법상 과대 추산되었을 가능성이 있음. 대장의 전유부 데이터에 호실별 데이터가 입력되어 있는 경우 정확한 면적을 집계할 수 있지만, 호실별로 구분되어 있지 않은 경우에는 건축물대장상 수기로 입력된 호실 수를 후처리를 통해 구분하는 작업을 거쳤음에도 불구하고 모든 사례를 처리할 수 없다는 한계가 있음.

〈그림 11〉 오피스텔 연간 준공 추이

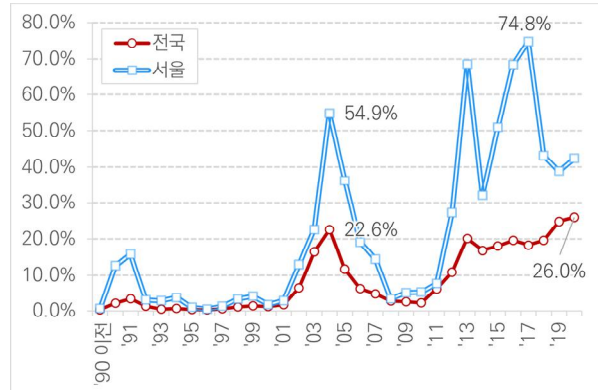
(단위 : 호)



주 : '21년 공급량은 상반기(6월)까지의 공급량임.
자료 : 연구진 산출.

〈그림 12〉 연간 아파트 대비 오피스텔 준공 비율

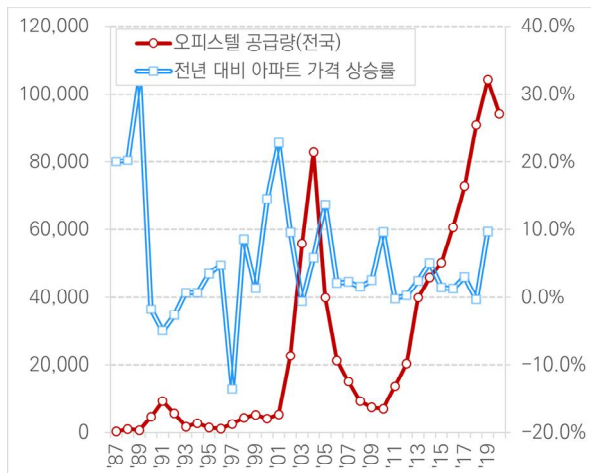
(단위 : %)



주 : 아파트 공급량 중 2004년 이전 자료는 부동산114를,
2005년 이후 자료는 국토교통부 통계누리에서 제공하는 연도별 자료를 활용하였음.
자료 : 국토교통부(2022), 부동산114(2022), 연구진 산출.

〈그림 13〉 전국 오피스텔 준공과 아파트 가격 상승률 추이

(단위 : 호, %)



자료 : KB국민은행(2022), 연구진 산출.

〈그림 14〉 서울 오피스텔 준공과 아파트 가격 상승률 추이

(단위 : 호, %)



자료 : KB국민은행(2022), 연구진 산출.

■ 아파트 가격 상승시기에 오피스텔 공급이 증가하였으나, 2000년대 초반과 2010년대 양상은 다른 것으로 판단됨.

- 오피스텔 공급량이 많았던 2000년대 초반에는 아파트 가격 상승률과 공급량 추이 간 유사성이 나타남. 주택가격 급등을 막기 위한 아파트 공급 관련 규제가 실시되고 반사적으로 2003년 이후 오피스텔 공급 물량이 증가함. 이후 오피스텔 공급 관련 규제를 도입함.
- 2004년에는 주거비율 강화, 바닥난방 전면 금지, 욕실 규제 강화 등을 실시함. 공급량이 감소하자 2010년 이후에는 다시 오피스텔 공급 관련 규제를 완화함.

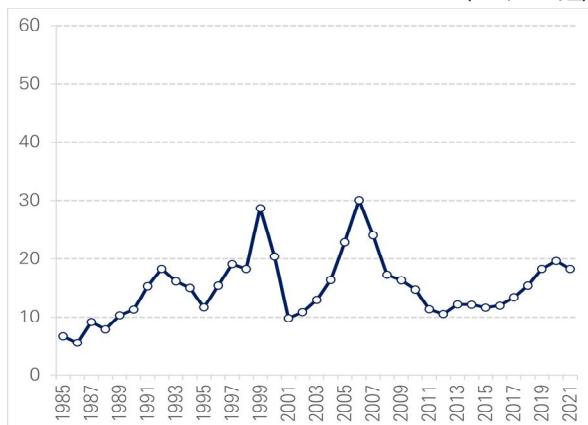
- 반면, 2010년대는 일부 다른 양상으로 이해됨. 경기가 나빴음에도 2011년 이후 오피스텔 공급 물량은 증가하여 가격 상승기까지 이어짐. 구조적 수요 변화와 정책적 요인이 동시에 발생했을 수 있음을 시사함.

■ 2013년 이후 아파트 대비 오피스텔의 공급량이 20%를 넘어섰으며, 서울은 70%에 이른 시기도 존재함. 부동산시장에서 오피스텔의 공급 비중이 크게 확대됨.

- 최근 5년(2016.7~2021.6) 공급된 물량이 43만 5,523호로 전체의 46.2%를 차지했고, 같은 기간 동안 공급된 전국 아파트 물량의 1/3을 초과하는 수준을 나타냄.
- 제도가 도입된 지 37년이 경과해 상당 시간이 흘렀음에도 불구하고, 최근 들어 공급량 증가율이 급격하게 나타남. 특히 최근 5년 동안의 공급량이 46.2%로 전체 공급량의 절반에 이름.
- 연간 아파트 공급량과 비교해보면, 아파트 공급량 대비 오피스텔 공급량 비율은 2004년에 20%를 최초로 넘어선 이후 2010년까지 감소했다가 2020년 최대치인 26.0%를 기록함.
- 분석 지역을 서울로만 한정하면, 아파트 공급량이 비교적 적었던 2017년 오피스텔 공급이 13년 만에 최대치를 기록하면서 상대적 비율이 74.8%에 육박함.

〈그림 15〉 오피스텔 평균 사업기간(4층 이하)

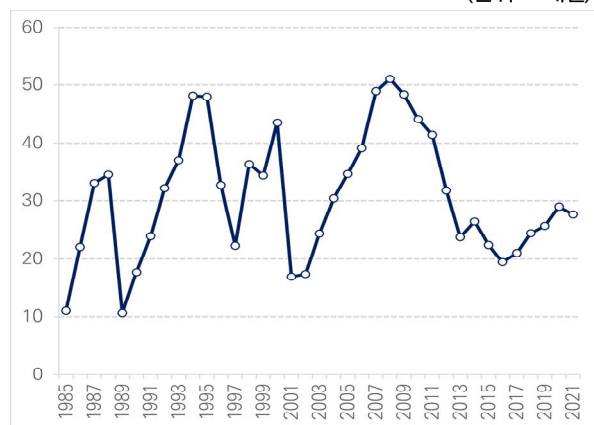
(단위 : 개월)



주 : 사용승인연도를 기준으로 집계함.
자료 : 연구진 산출.

〈그림 16〉 오피스텔 평균 사업기간(5층 이상)

(단위 : 개월)



주 : 사용승인연도를 기준으로 집계함.
자료 : 연구진 산출.

■ 오피스텔의 사업 기간¹²⁾은 평균 17.2개월로 나타나 통상적인 아파트 시공 기간(30개월가량) 대비 짧은 편임.

12) '사업 기간'은 인허가 시점에서부터 사용승인일까지의 기간을 이르는 단어로, 착공에서부터 준공까지의 기간을 의미하는 아파트의 '시공 기간'과 구별해 사용함.

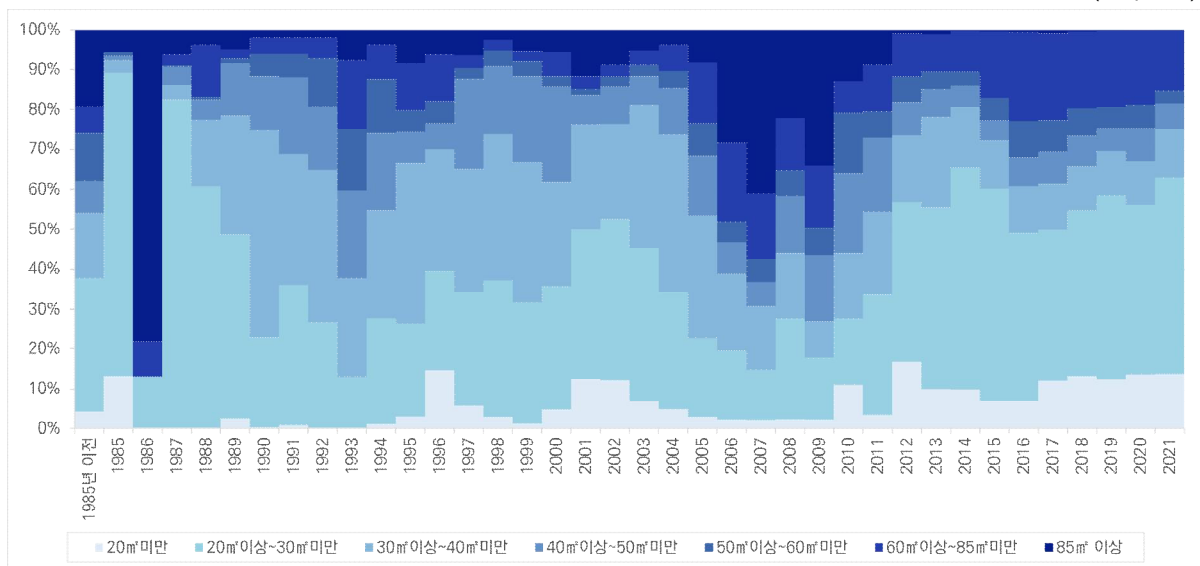
- 건축 규모별로 상이하나 2021년 상반기까지 공급된 오피스텔의 사업 기간은 평균 17.2개월로 집계돼 유사한 규모의 아파트 시공 기간 대비 단기간에 공급 가능함.
- 4층 이하와 5층 이상으로 대별해 살펴보면 4층 이하 오피스텔의 사업 기간은 약 14.9개월이었고 5층 이상 오피스텔의 평균 사업 기간은 26.4개월로 조사됨. 다만 최근 들어 비교적 규모가 큰 단지에 서 사업 기간이 단축되어 공급 대기 기간이 줄어드는 것으로 나타남.
- 다만, 2020~2021년 자료는 집계방법론의 한계¹³⁾로 과소 추정되었을 가능성이 있음.

■ 2005년 이후 소형 오피스텔이 점차 증가하는 추이를 나타내고 있으며 중대형 공급은 주택시장 경기에 영향을 받는 것으로 판단됨.

- 오피스텔 수요는 1~2인 가구용 소형 평형과 3인 이상 가족의 중·대형 평형에 대한 수요로 대별됨.
- 2005년 이후 40㎡ 이하의 소형 오피스텔 공급이 증가하여 70% 이상의 비중을 유지함.
- 주택시장 호황기에는 대체 상품인 중대형 오피스텔의 공급이 증가하는 패턴이 확인됨. 2003년에서 2005년, 2019년에서 2020년에는 60㎡ 이상의 오피스텔 공급이 증가함. 다만, 지역적 차이는 존재하는 것으로 판단됨.

〈그림 17〉 오피스텔 호별 면적 비율 변화 추이

(단위 : %)



자료 : 연구진 산출.

13) 이는 2021년 상반기 기준 건축물대장을 분석의 원천데이터로 삼았기 때문에 나타나는 문제임. 가령 2020년 하반기에 인허가를 받은 건물이 2021년 상반기 현재 건축물대장에 등록되어 있으려면 공기가 짧아야 함. 즉 2020년에 인허가를 받은 사업 중 사용승인이 완료된 사업만 건축물대장에 등재되어 있는 상태이므로 현재 진행되고 있는 사업은 기간 산정 시 제외돼 평균 사업 기간이 단축되는 것처럼 계산될 가능성이 큼.

Ⅲ 수요자 특성

1. 전체 가구 특성

■ 국토교통부 2020년 주거실태조사의 마이크로데이터를 활용해 분석함. 오피스텔 거주 가구인 1,190가구에 기반하여 수요자의 특성을 확인함.

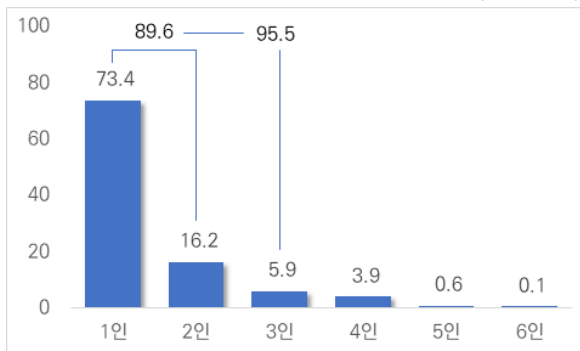
- 오피스텔 표본인 1,190가구는 전체 주거실태조사 표본인 5만 1,000가구 대비 약 2.3%임. 주택 이외의 거처 비율이 4.8%인 점을 고려하면 주택 이외 거처 중 약 절반 정도가 오피스텔인 것으로 추정됨.

■ (가구) 오피스텔 거주 가구 70% 이상이 1인 가구이며, 수도권 비중이 60%를 상회함.

- 가구원수별 비중을 확인하면 1인 가구가 73.4%에 달하며, 2인 가구는 16.2%로 1~2인 가구 비중은 89.6%임. 3인 가구는 5.9%임. 1~3인 가구 비중이 95.5%에 달함.
- 지역별 비중은 서울 21.3%, 경기 24.4%, 인천 17.1%로 수도권 비중이 62.8%임. 지방 5개 광역시 19.5%, 기타지방 17.7%로 나타남. 앞서 총물량의 입지 비중과 유사함.

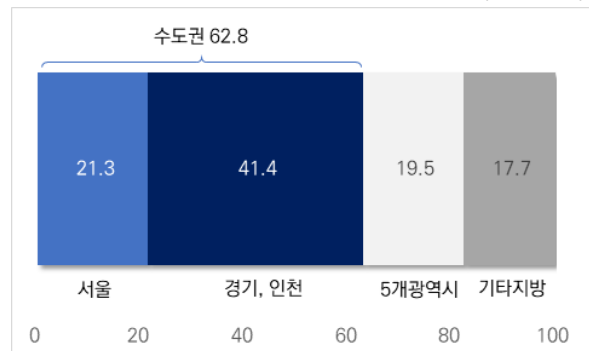
〈그림 18〉 가구원수별 비중

(단위 : %)



〈그림 19〉 지역별 비중

(단위 : %)



■ (지역) 서울, 경기, 부산, 인천에서 1인 가구의 거주 비중이 높음. 경기, 인천은 서울과 비교할 때 2인 가구 비중이 높게 나타남.

- 지역별 가구원수의 특징을 확인함. 전체 오피스텔 가구 중 서울의 1인 가구 비중이 17.4%로 가장 높게 나타남. 다음으로 경기 1인 가구 16.5%, 부산 1인 가구 11.8%, 인천 1인 가구 8.5% 순임.
- 다음으로는 경기의 2인 가구 비중이 4.8%, 인천 2인 가구 3.7%, 서울 2인 가구 3.3%로 조사됨.

❖ (연령) 40대까지의 비중이 77.4%에 달하고 나이가 젊을수록 오피스텔에 거주하는 비중이 높아 젊은 계층의 오피스텔 선호를 반영함.

- 30세 이하 비중이 36.1%로 가장 높고 30대 26.2%, 40대 15.1%, 50대 11.8%, 61세 이상 10.8%로, 젊을수록 비중이 높게 나타남.
- 30세 이하 1인 가구 32.4%, 30대 1인 가구 18.7%로 30대 이하 1인 가구가 절반 수준임.

〈표 3〉 가구원수별 가구주 연령

(단위 : %)

구분	1인 가구	2인 가구	3인 가구	4인 가구	5인 가구 이상	총합계
61세 이상(1959년 이전 출생)	6.1	3.9	0.8	0.1	-	10.8
50대(1960년~1969년 출생)	6.3	2.7	1.6	1.1	0.1	11.8
40대(1970년~1979년 출생)	9.9	2.1	1.4	1.4	0.3	15.1
30대(1980년~1989년 출생)	18.7	4.5	1.6	1.1	0.3	26.2
30세 이하(1990년 이후 출생)	32.4	3.0	0.4	0.2	-	36.1
총합계	73.4	16.2	5.9	3.9	0.7	100.0

주 : 출생연도를 기준으로 조사시점인 2020년의 만 나이를 산정함.

❖ (고용 및 소득) 근로소득이나 사업소득이 있는 가구는 82.1%이며, 월평균 총경상소득 300만원 이하 가구가 67.2%임. 단독주택 다음으로 3백만원 이하 가구 비중이 높음.

- 근로소득이나 사업소득 금액을 제시한 가구 비중이 82.1%인 점을 고려하면 가구 고용률에 대한 대리변수로 이해됨. 이외 재산소득, 사회보험수혜금, 정부보조금, 사적이전소득 중 하나라도 소득이 있는 가구 비율은 95.8%임.
- 오피스텔 가구의 월평균 총경상소득은 소득이 없는 가구가 1.2%, 2백만원 이하 32.3%, 3백만원 이하 33.8%, 5백만원 미만 21.5%, 5백만원 초과 6.8%임.
- 오피스텔 가구의 총경상소득 평균은 284.2만원으로 주거실태조사상 전체 가구 평균인 328.1만원과 비교하면 중·저소득층 가구 비중이 높음.
- 주택 유형별로 비교하면, 중·저소득층인 3백만원 이하 비중을 확인하면 단독(73.9%) > 오피스텔(67.2%) > 연립(56.3%) > 다세대(54.9%) > 아파트(36.0%) 순임.
- 다른 주택 유형과 비교할 때 2백만원 초과 3백만원 이하 비중이 상대적으로 두터움.

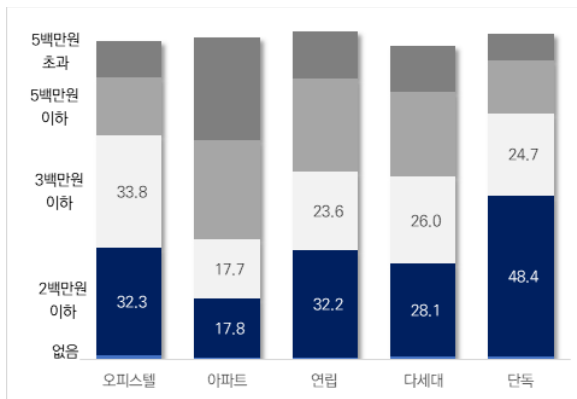
❖ (고용 및 소득) 중소득층 가구가 많지만, 오피스텔의 거주 가구 다수가 20~30대인 점을 고려하면 연령대별 평균 수준의 소득으로 판단됨.

- 연령별로 세분하면, 30세 이하이고 총경상소득이 2백만원 이하인 거주자 비중이 16.7%로 가장 높고, 3백만원 이하에서도 40대 이하가 절대다수를 차지함.

- 전체 가구의 평균소득 대비 오피스텔 거주자의 소득이 소폭 낮으나, 30대 이하에서는 동일 연령대 평균 수준임.
- 또한, 오피스텔 거주자 내부를 비교하면 30대 가구소득이 40대보다 높은 점도 두드러짐.

〈그림 20〉 유형별 월평균 총경상소득 분포

(단위 : %)



〈표 4〉 오피스텔 거주자 연령별 월평균 총경상소득 분포

(단위 : %)

구분	30세 이하	30대	40대	50대	61세 이상	전체
없음	0.7	0.1	0.3	0.2	-	1.2
2백만원 이하	16.7	4.5	1.9	2.5	6.6	32.3
3백만원 이하	13.6	10.3	4.9	3.0	2.0	33.8
5백만원 이하	3.1	8.1	5.6	3.4	1.3	21.5
5백만원 초과	0.7	1.9	1.8	1.8	0.7	6.8
무응답	1.3	1.3	0.7	0.8	0.3	4.5
합계	36.1	26.2	15.1	11.8	10.8	100.0
평균소득 (만원)	218.3	374.7	354.0	329.4	214.4	284.2

주 : 오피스텔 외 주택 유형의 결과치는 2020년 주거실태조사 통계보고서 내용임.
 도식화되지 않은 비중은 “모름 및 무응답”임.

■ (만족도) 오피스텔에 대한 전반적인 만족도가 주택 측면에서나 주거환경 측면에서 모두 아파트보다 높게 나타남.

- 주택에 대한 전반적 만족도나, 주거환경에 대한 만족도 모두 오피스텔 > 아파트 > 다세대 > 단독 > 연립 순으로 높음.
- 아파트와 비교할 때 만족도가 유사하나, “매우 만족” 비율을 고려하면 주거환경에 대한 만족도가 다른 주택 유형에 비해 높은 것으로 이해됨.
- 주택에 대한 전반적 만족도는 아파트의 “매우 만족”이 오피스텔을 상회함. 반면, 주거환경은 “매우 만족”과 “대체로 만족” 모두에서 오피스텔이 아파트보다 높음.

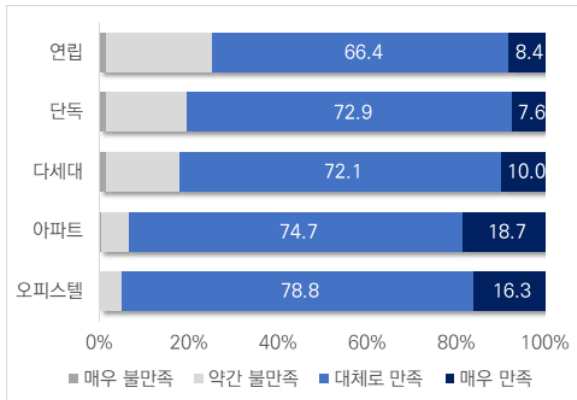
■ 오피스텔이 주택 유형 측면에서 상향 이동의 사다리 역할을 수행함에 따라 아파트에 비해 만족도가 높게 나타난 것으로 판단됨.

- 현재 아파트 가구 68.0%가 직전 주택도 아파트로, 아파트 간 이동이 많음.
- 반면, 오피스텔은 다양한 유형에서 이동해 옴. 직전 주택 유형을 확인하면 오피스텔 28.0%, 아파트 24.4%, 다세대주택 17.5%, 다가구단독 17.1%, 일반단독 6.5%, 연립주택 4.6% 등의 순임. 다양한 주거유형의 이동이 발생하면서 만족도가 높게 나타난 것으로 판단됨.

- 만족도는 높지만 2년 내 이사계획을 가진 비율이 59.4%에 달하는 점도 주거 이동의 사다리 역할을 하고 있음을 보여줌.

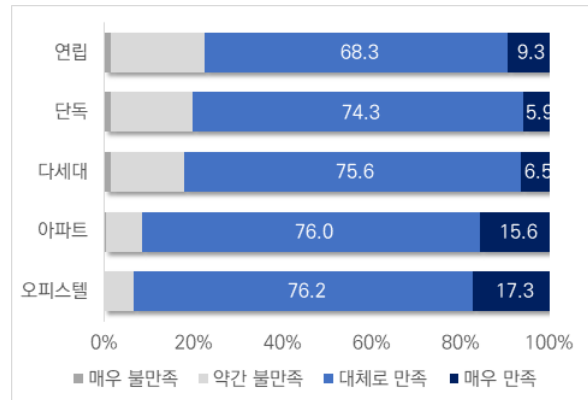
〈그림 21〉 유형별 주택에 대한 전반적 만족도

(단위 : %)



〈그림 22〉 유형별 주거환경에 대한 전반적 만족도

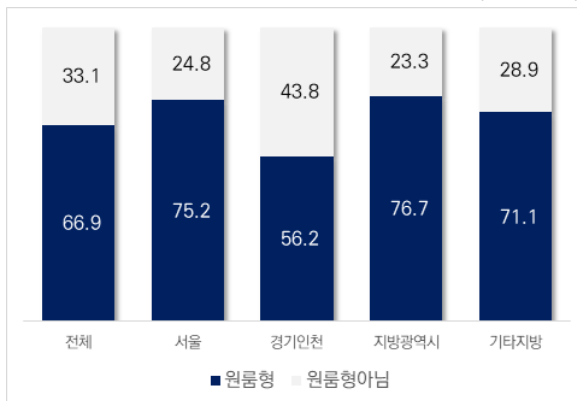
(단위 : %)



주 : 오피스텔 외 주택 유형의 결과치는 2020년 주거실태조사 통계보고서 내용임.

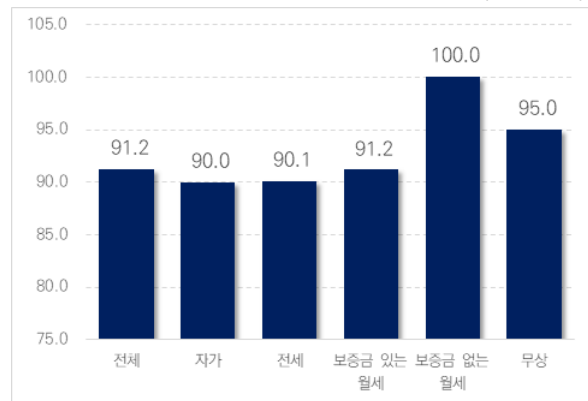
〈그림 23〉 지역별 원룸형 비중

(단위 : %)



〈그림 24〉 점유 형태별 풀옵션 비중

(단위 : %)



❖ (구조) 오피스텔 가구의 66.9%가 원룸형, 91.2%가 가구 및 가전제품이 제공되는 풀옵션 형태의 주택에 거주하고 있음.

- 전체 오피스텔 가구 중 66.9%가 원룸형에 거주하고 있음. 서울(75.2%), 지방광역시(76.7%), 기타 지방(71.1%)은 원룸형이 70%를 상회함. 반면 비교적 대형 규모 공급이 많은 경기 및 인천은 원룸형 비중이 56.2%로 상대적으로 낮음.
- 가구 및 가전제품을 제공하는 풀옵션 주택에 거주하는 가구는 91.2%에 달함. 점유 형태별 차가 크지는 않으나, 통념과 유사하게 임대주택에서 풀옵션 비율이 높고 순수 월세에 가까울수록 높게 나타남.

2. 임차 가구 특성

❖ (점유 형태) 임대주택으로 활용되는 비율이 80.4%이며, 보증부 월세¹⁴⁾ 형태가 57.9%로 가장 많음. 오피스텔 가구 중 절반이 1인 가구의 보증부 월세 형태임.

- 보증부 월세 57.9%, 전세 21.0%, 순수월세가 1.5%로 80.4%가 임대주택으로 활용됨.
- 오피스텔 거주 가구 중 49.5%가 보증부 월세의 1인 가구이며, 15.0%가 전세 1인 가구임. 전체 오피스텔 시장에서 65.7%가 1인 가구의 임대주택으로 활용되고 있음.
- 자가 비율은 16.9%임. 절대적 비중은 1인 가구가 높으나, 가구원수가 많을수록 자가 거주 경향이 강함.

〈표 5〉 가구원수별 점유 형태

(단위 : %)

구분		1인 가구	2인 가구	3인 가구	4인 가구	5인 가구 이상	총합계
자가		6.0	5.2	2.9	2.4	0.4	16.9
임대	전세	15.0	3.4	2.0	0.7	-	21.0
	보증금 있는 월세	49.5	6.7	0.8	0.7	0.2	57.9
	보증금 없는 월세	1.3	0.1	0.1	0.1	-	1.5
	무상	1.7	0.8	-	0.1	0.1	2.7
총합계		73.4	16.2	5.9	3.9	0.7	100.0

❖ (면적) 평균 전용면적은 40㎡임. 자가의 주거면적이 가장 넓고, 보증금 규모가 큰 점유 형태일수록 면적이 넓어짐.

- 점유 형태별 평균 전용면적은 자가 67.2㎡, 전세 41.1㎡, 보증부 월세 32.0㎡, 순수 월세 25.9㎡임.
- 임대주택은 보증금 규모가 클수록 전용면적이 넓음. 대출 상황 및 지불능력을 고려할 때 월세 상승에 대한 저항이 큼에 따라 면적 확대 부문은 보증금의 상승으로 메우는 구조로 이해됨.

❖ (보증금 규모) 3천만원 미만의 보증부 월세가 오피스텔 임대차시장의 다수를 차지함. 전세는 1억원 이상 계약이 많아 임대차 계약 형태에 따른 보증금 규모 차이가 큼.

- 전세는 보증금 1억원 이상의 계약이 58.4%이며 보증부 월세는 보증금 3천만원 미만 계약이 88.3%임. 전세와 보증부 월세 계약 형태에 따라 보증금 규모의 차이가 크게 나타남.
- 전국 보증부 월세의 평균 월세는 44.7만원이고 서울은 57.2만원으로 서울 임차자 부담이 가장 큼.
- 전체 계약 중 다수가 보증부 월세인 점을 고려하면, 3천만원 미만의 소액 보증금 형태가 오피스텔 임대차시장의 다수인 것으로 이해됨.

14) 본문에서는 보증금 있는 월세의 통상적인 표현인 보증부 월세로 통일하나, 표의 표기에서는 주거실태조사상의 표현인 보증금 있는 월세를 유지함. 동일한 원칙으로 표에서는 보증금 없는 월세로 표현하나 본문에서는 순수 월세로 표기함.

〈표 6〉 보증금 규모별 비중

(단위 : %)

구분	전체	전세	보증금 있는 월세
5백만원 미만	15.7	-	21.4
5백만원 ~ 1천만원 미만	23.6	-	32.2
1천만원 ~ 3천만원 미만	26.1	2.0	34.8
3천만원 ~ 5천만원 미만	7.2	6.9	7.2
5천만원 ~ 1억원 미만	11.4	32.7	3.7
1억원 이상	16.0	58.4	0.7

주 : 보증금 규모를 응답한 923건을 기준으로 비중을 산출함.

❖ (자금 조달 방식) 보증금의 80.8%를 자기 자금으로 충당하고 있으며, 다음으로 부모 및 친지로부터의 무상 지원임. 금융기관의 대출은 보증금 규모 5천만원 이상에서 나타남.

- 보증금 마련은 평균적으로 자기 자금으로 80.8%를 충당하고 부모 및 친지의 무상 지원이 13.8%, 금융기관 대출이 6.2%, 금융기관 외 대출이 0.5%로 나타남. 보증금 규모가 작을수록 자기 자금으로 조달하는 비중이 높음.
- 보증금 규모가 5천만원 이상으로 확대될 때 금융기관의 대출 비중이 유의미하게 나타남. 보증금 1억원 이상의 경우에는 금융기관의 대출로 조달하는 비중이 24.6%까지 확대됨.

〈표 7〉 보증금 마련방식별 평균 조달비율

(단위 : %)

구분	자기 자금	금융기관 대출	금융기관 외 대출	부모 및 친지	합계
5백만원 미만	92.8	-	-	15.2	100.0
5백만원 ~ 1천만원 미만	88.7	-	-	11.3	100.0
1천만원 ~ 3천만원 미만	84.0	1.3	0.2	14.5	100.0
3천만원 ~ 5천만원 미만	80.9	2.3	0.7	16.0	100.0
5천만원 ~ 1억원 미만	61.0	15.2	2.4	21.5	100.0
1억원 이상	66.3	24.6	0.6	8.5	100.0
전체	80.8	6.2	0.5	13.8	100.0

주 : 보증금 규모와 조달방식을 응답한 923건을 기준으로 비중을 산출함.

❖ (임대료 부담) 임대료 상황에 대한 부담을 갖는 가구 비율이 전체 가구보다 높게 나타나, 다른 주택 유형에 비해 임대료에 대한 부담이 큰 것으로 판단됨.

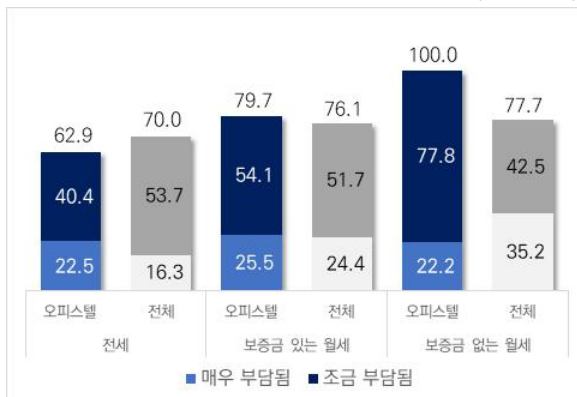
- 자가를 포함한 오피스텔 가구 전체에서는 “매우 부담된다”는 응답이 24.6%, “조금 부담된다”는 52.7%로 총 77.3%가 대출금 및 임대료 상황에 부담을 갖는 것으로 나타남.
- 주거실태조사 전체 가구 중 63.9%가 부담을 갖는 것과 비교하면 높은 수준임. 다른 주택 유형에 비해 대출금 및 임대료 상황 부담이 큰 것으로 판단됨.
- 임차가구에 초점을 맞춰보면, 오피스텔 전세(62.9%)가 전체 가구 비율(70.0%)에 비해 소폭 낮게 나

타남. 그러나, 오피스텔 임대 유형의 절대 다수인 보증부 월세에서는 오피스텔이 79.7%로 전체 가구(76.1%)보다 높고 매우 부담된다는 응답도 높음.

- 표본수가 적어 해석에 주의해야 하나 순수 월세도 오피스텔 임대료가 부담된다는 응답 가구 비율이 높음.

〈그림 25〉 임차료 상황이 부담되는 비율

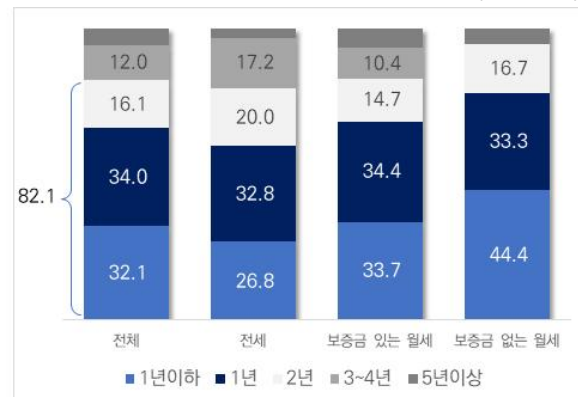
(단위 : %)



주 : 전체 결과치는 2020년 주거실태조사 통계보고서임.
오피스텔의 보증금 없는 월세는 표본수가 극히 적어 해석에 주의가 필요함.

〈그림 26〉 거주기간 비중

(단위 : %)



주 : 거주기간을 응답한 957건을 기준으로 비중을 산출함.
현재 주택 거주 연도에서 2020년을 고려하여 기간을 산출함.

❖ (거주 기간) 임대주택으로 활용되는 경우는 2년 이내 단기 거주 비중이 80%를 넘어섬. 이에 5년 이내 재계약 비율은 17.0% 수준임.

- 임대주택인 경우 1년 이내 거주 비율 32.1%, 1년 거주 34.0%, 2년 거주 16.1%임. 3~4년 거주는 12.0%, 5년 이상은 5.9%임. 2년 이내 단기 거주 비중이 82.1%에 달함.
- 전세, 보증부 월세, 순수 월세로 이동할수록 단기 거주 비중이 높아져, 보증금 규모가 작을수록 단기 거주 비율이 높게 나타남.
- 보증부 월세는 1년 이내 거주 비중이 68.1%에 달하고 2년 이내 거주 비중은 82.7% 수준임. 전세도 1년 이내 거주 비중이 59.6%에 달함. 보증금 없는 월세는 표본수가 적어 해석에 주의는 필요함.
- 5년 이내 재계약 여부 질문에 대하여 17.0%만이 재계약하였고, 83.0%가 최초 계약으로 응답함.

❖ (공급 주체) 임대주택으로 활용되는 오피스텔의 99.8%가 민간임대주택임. 오피스텔 임대차시장에서 민간의 절대적 역할을 보여줌.

- 민간과 공공임대주택 유형에 대한 답변율은 전체 가구 중 80.4%로, 임대주택으로 활용되는 비율(80.4%)과 동일함. 임대주택으로 활용되는 957가구 중 955가구가 민간임대주택이라고 답변하여 99.8%에 달함.

IV 가격과 수익률

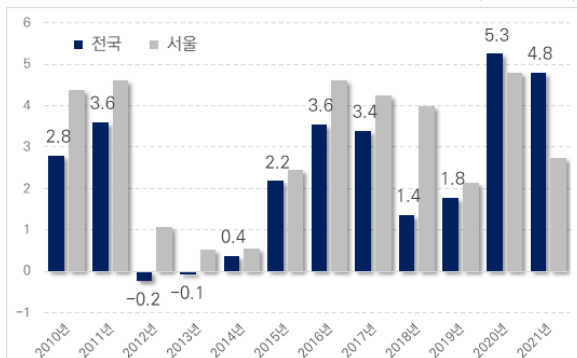
1. 매매가격과 회전율

■ (매매가격) 부동산114(주)의 2010년 이후 오피스텔 매매가격 변동률을 확인하면, 0.2% 하락에서 5.3% 상승의 범위임. 이는 가격상승에 따른 발생하는 자본수익률이 아파트 대비 낮음을 의미함.

- 부동산114(주)의 전국 아파트 가격 변동률은 2012년 -4.7%에서 2020년 20.6%, 2021년 18.4%로 오피스텔 대비 2~3배 이상의 변동성을 보여줌.
- 아파트시장은 높은 매매가격 변동성을 나타내 투자금 대비 높은 자본수익률 확보가 가능함. 다만, 오피스텔 대비 평당 가격이 높거나, 절대적 금액이 높아 오피스텔 대비 투자 접근성이 낮음.
- 한국부동산원의 전국 오피스텔 가격변동률은 2019년 1.1%, 2020년 0.4% 하락하였고 2021년 2.6% 상승함. 부동산114(주) 조사 대비 가격 상승률이 더욱 낮아, 오피스텔 시장에서 자본수익률 확보가 쉽지 않은 구조임을 재확인할 수 있음.

〈그림 27〉 연간 오피스텔 매매가격 변동률

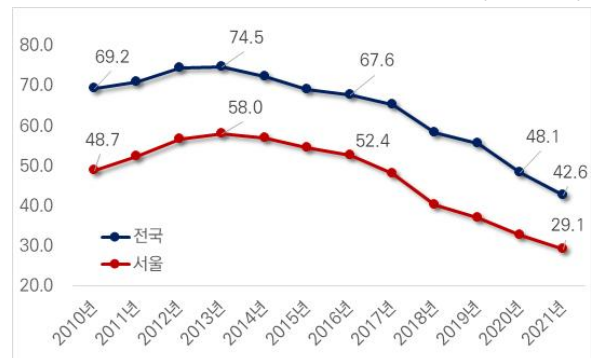
(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

〈그림 28〉 3.3㎡당 아파트 매매가 대비 오피스텔 매매가의 비율

(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

■ 아파트 대비 오피스텔의 절대적 가격 수준이 낮음. 분양가의 차는 크지 않지만, 노후 오피스텔은 아파트에 비해 빠른 감가상각이 발생하기 때문임.

- 2014년 이후 아파트 대비 오피스텔의 가격 비율이 지속 하락하여 2020년부터는 50% 이하 수준임.
- 아파트와 오피스텔의 3.3㎡당 매매가격을 비교하면 2010년대 초반에 오피스텔이 아파트 대비 70%

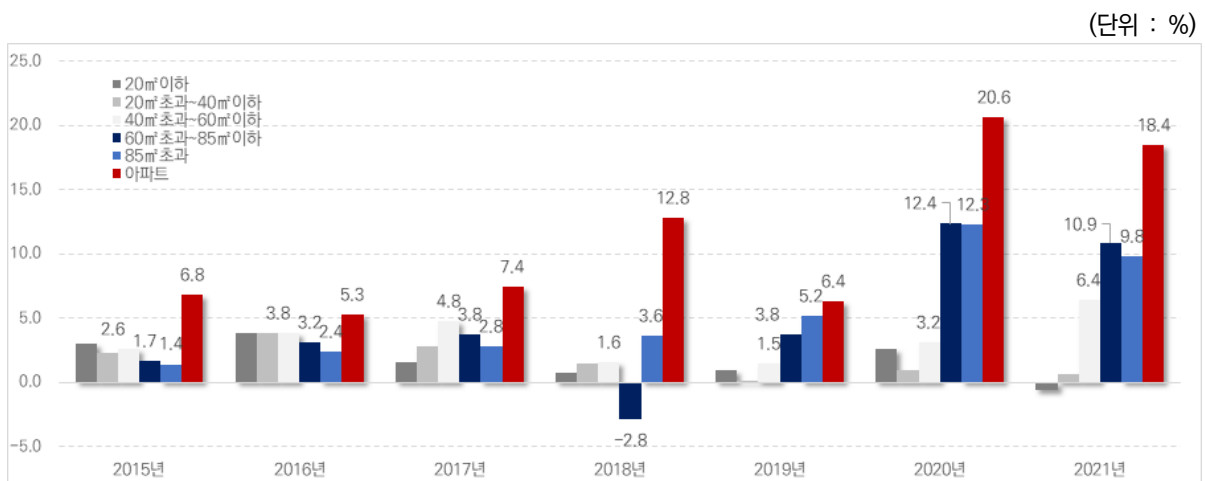
내외를 형성함. 그러나, 2016년 이후 빠르게 하락하여 2020년에는 50% 선이 무너졌고 2021년은 42.6%까지 낮아짐.

- 하락하는 패턴은 서울도 동일하나, 아파트 대비 가격 비율이 낮아 2021년에는 29.1%에 불과함.
- 2010년 이후 아파트 대비 오피스텔 분양가는 75~109% 범위임. 분양가 격차 대비 매매가격 격차는 큰 편임. 이는 오피스텔의 빠른 감가상각과 노후화가 진행되더라도 재건축에 따른 가격상승에 대한 기대를 갖기 어려운 구조에 기인함.

■ 2020년 이후 오피스텔의 면적이 클수록 가격 상승률이 높은 현상이 확인됨. 이는 최근 아파트 시장 규제 강화에 따른 풍선효과로 판단됨.

- 2017년까지는 오피스텔 면적별 가격변동률의 차이가 크지 않았음. 2018년 이후 달라지기 시작하여 2020년, 2021년 들어서는 면적이 클수록 가격상승률이 높은 현상이 명확해짐.
- 2020년 이후 60㎡ 초과 오피스텔의 가격 상승률은 아파트 가격 상승률을 추종하고 있는 것으로 판단됨. 이는 아파트 규제 강화로 대체효과가 크게 발생하는 넓은 면적의 오피스텔로 수요가 이동한 것으로 이해됨.
- 지역적으로 세분하면 부산은 85㎡ 초과 오피스텔의 가격 상승률이 높음. 이는 오피스텔의 아파트 대체 수요 효과가 지역별로 다른 면적에서 발생할 수 있는 것으로 추정됨.

〈그림 29〉 규모별 오피스텔 매매가격 변동률



자료 : 부동산114(주).

■ 2020년 이후 오피스텔 시장이 규모에 따라 상품이 세분화된 것으로 이해됨. 60㎡ 이상에서는 아파트와 유사한 성격을 지니면서 자가거주 비율이 상대적으로 높고, 60㎡ 미만에서는 임대주택으로 적극 활용되는 것으로 판단됨.

- 앞서 주거실태조사에서도 면적이 넓을수록 자가거주 비율이 높게 나타나고 있으며, 2020년 이후에는 아파트와 유사하게 가격상승에 따라 자본수익률 추구가 가능한 시장을 형성함.
- 소형 오피스텔의 가격 상승률은 5% 내외이거나 가격이 하락하여 자본수익률 확보가 어려우며, 임대 수익을 통해 총수익을 확보해야 하는 구조임.

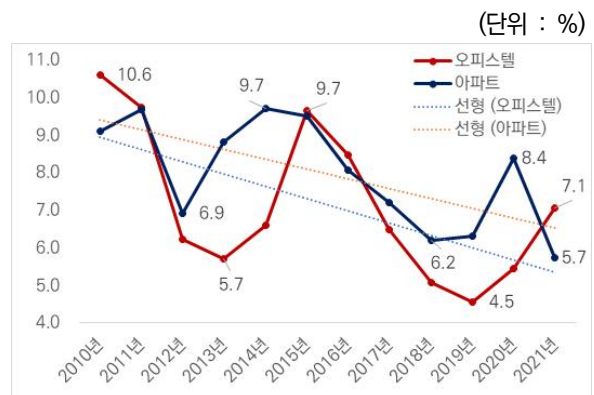
❖ 2020년 이후 일부 초고가 분양 오피스텔이 등장하였으나, 특정 지역에 한정된 현상으로 주류적 현상으로 이해하기는 어려움.

- 아파트 대체수요 효과가 발생하는 수도권의 일부 오피스텔에서는 높은 분양가가 형성되나, 아파트 시장이 정상화되면 수요가 지속되기는 어려움.
- 임대수익률을 추구해야 하는 대다수의 소형 오피스텔은 높은 분양가로는 시장성을 확보할 수 없음.

❖ (회전율) 아파트보다 오피스텔의 매매 회전율이 낮아, 보유자의 보유기간이 아파트에 비해 장기간임. 이는 보유주의 잦은 손바뀜으로 발생하는 임차인의 주거 불안정성 문제가 아파트에 비해 적을 수 있음을 의미함.

- 아파트는 오피스텔 대비 자가거주 비율이 높아 장기거주 가능성이 높음. 이는 회전율이 낮아질 수 있는 요인임.
- 그러나, 임대 활용 비율이 높은 오피스텔의 회전율이 오히려 낮음. 보유기간 관점에서는 아파트 대비 장기보유를 의미하며 투자자 관점에서는 매도의 어려움으로 나타날 수 있음.
- 임차인 관점에서는 임대인의 손바뀜이 아파트에 비해 적음. 통념적으로 오피스텔 임대가 아파트 대비 주거 불안정성이 높다고 판단함. 그러나, 임대인의 잦은 교체 측면에서는 다를 수 있음을 의미함.
- 오피스텔의 주거 불안정성의 원인은 높은 월세 비중, 비싼 관리비와 같은 임대료 구조에 집중될 수 있음을 의미함.

〈그림 30〉 오피스텔과 아파트의 회전율



자료 : 부동산114(주).

2. 임대료, 임대수익률, 임대사업자

❖ (전세가격) 2010년 이후 오피스텔 전세가격은 연간 0.8~9.2% 범위의 상승률을 나타냄.

장기적으로는 오피스텔의 전세가격 상승률이 둔화되고 있으며 아파트 대비 낮은 변동성을 보임. 월세 비중을 고려하면 임대료 전반의 변동성은 이보다 낮음.

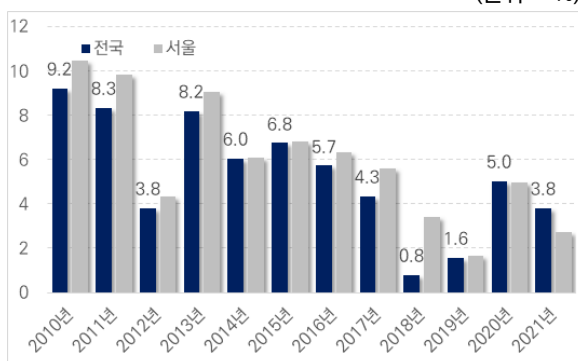
- 동 기간 부동산114(주) 아파트의 전세가격 변동률은 2.0%~19.5% 범위에서 상승함. 오피스텔 대비 2배 이상 높은 상승률을 나타냄.
- 2020년 오피스텔의 전세가격은 5.0% 상승하였으나, 아파트 전세가격은 19.5% 상승하였고, 2021년은 오피스텔 3.8%, 아파트 13.3% 상승하여 최근 들어 아파트의 높은 가격 상승세 현상이 심화된 것으로 이해됨.
- 동 기간 순수 월세로 전환한 연세의 변동률은 -1.5%(2014년)~2.4%(2021년) 범위로 축소됨. 보증부 월세 중심의 시장임을 감안하면 소비자는 전세와 연세 변동을 사이에서 체감할 것임.

❖ 아파트 전세가 대비 오피스텔 전세가는 60% 수준임. 아파트 대비 전세가 수준은 낮지만 오피스텔 임대료는 월세 비중이 높아 임차인의 체감은 이보다는 상회할 것임.

- 3.3㎡당 아파트 전세가격 대비 오피스텔 전세가의 비율은 2010년에는 85.9%에 달했으나, 2021년은 58.8%까지 하락함. 두 상품 간 매매가격(2021년 42.6%) 비율에 비해서는 높은 수준임.
- 다만, 아파트는 전세 중심의 임대차시장이고, 오피스텔은 앞서 살펴본 것과 같이 3천만원 이하의 소액 보증금과 보증부 월세 구조인 점을 고려하면, 임차자가 체감하는 임대료 격차는 이보다는 줄어들 것으로 판단됨.

〈그림 31〉 연간 오피스텔 전세가격 변동률

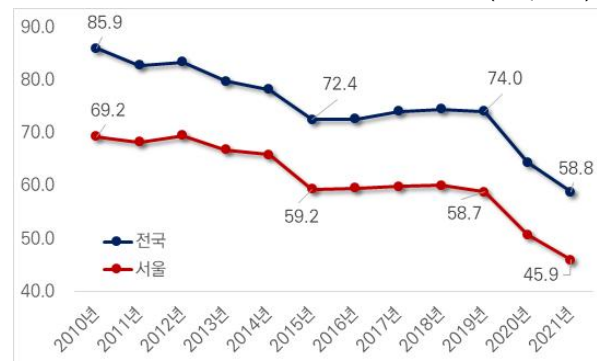
(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

〈그림 32〉 3.3㎡당 아파트 전세가 대비 오피스텔 전세가 비율

(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

❖ (매매가 대비 전세가) 오피스텔은 매매가격 대비 전세가격 비율이 아파트에 비해 높음. 이는 부동산의 전체 투자수익률에서 임대수익률 비중이 높고 자본상승에 대한 기대가 아파트에 비해 낮다는 점을 보여줌.

- 부동산의 가치는 통상 임대료로 결정되는 사용가치와 가격상승 기대로 구성됨. 사용가치는 임대수익률에 영향을 주고 가격상승 기대는 부동산 가격 변동으로 이어져 자본수익률에 영향이 큼. 부동산의 총투자수익률은 임대수익률과 자본수익률의 합임.
- 통상 전체 부동산 가치에서 사용가치 비중이 높은 경우는 가격상승 기대가 낮은 상품이거나, 시기적으로는 향후 가격상승의 기대가 크게 낮아졌을 때 나타남. 전체 부동산의 가치에서 사용가치의 비중은 매매가격 대비 전세가격 비율로 나타남.
- 2021년 오피스텔의 매매가격 대비 전세가격 비율은 77.2% 수준임. 2015년 이후 70% 후반대를 유지하고 있음. 이는 아파트에 비해 가격상승 기대가 낮고 총투자수익률에서 임대수익률이 차지하는 비중이 높다는 점을 보여줌.
- 반대로 사용가치 비중이 낮은 경우는 가격상승 기대가 큰 경우는 강남 재건축 아파트 상품 등이 대표적이며, 시기적으로는 주택가격 상승이 기대되는 시점임. 최근 급격한 가격상승이 이루어진 아파트는 2016년을 정점으로 사용가치 비중인 매매가격 대비 전세가격 비율이 하락하여 2021년 55.9%까지 낮아짐.

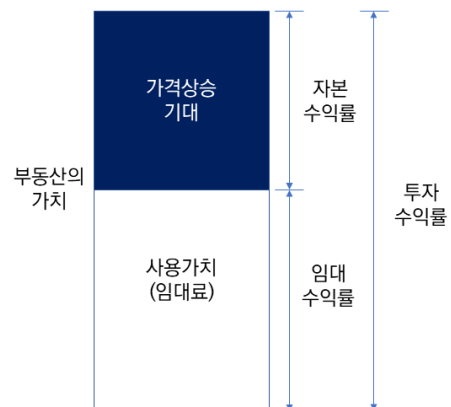
〈그림 33〉 오피스텔과 아파트의 매매가격 대비 전세가격 비율

(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

〈그림 34〉 부동산의 가치 및 수익률 분해 개념도



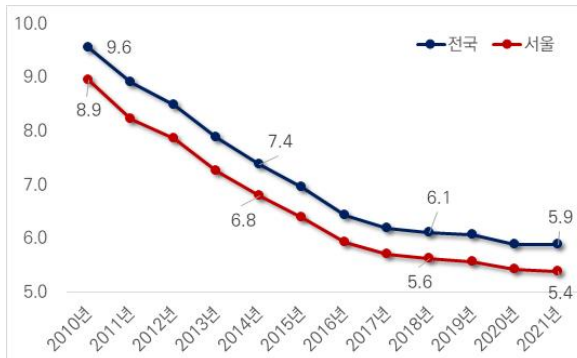
❖ (임대수익률) 오피스텔의 연간 임대수익률은 지속적으로 하락하여 2021년 4.8%까지 하락함. 서울은 이보다 낮은 4.4% 수준임.

- 부동산114(주)의 연간 「임대수익률 = (월세*12)/(매매가*(1+취득세율)-보증금)」로 산출됨. 취득세를 반영하고 있어 취득 당해 연도의 임대수익률로 판단할 수 있음.
- 2010년에는 오피스텔의 연간 임대수익률이 6.2% 수준이었으나 지속적으로 하락하여 2021년 4.8%로 조사됨. 2010년 9.6%에 이르렀던 전월세전환율이 2021년에는 5.9%까지 하락하여 임대수익률 하락에 영향을 크게 미친 것으로 판단됨.

- 다만, 전월세전환율 하락으로 월세 전환에 따른 임차자 저항도 함께 낮아졌고, 최근의 낮은 보증금 형태의 임대료 구조로 이행되는 바탕이 됨.

〈그림 35〉 연간 오피스텔 전월세전환율

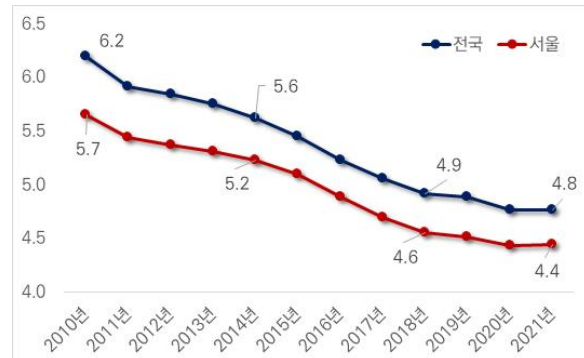
(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

〈그림 36〉 연간 오피스텔 임대수익률

(단위 : %)



자료 : 부동산114(주).

- ❖ 임대사업자 관점에서는 자본수익률에 대한 기대는 낮고 실질 임대수익률은 4%를 하회함. 낮은 회전율 및 보유기간을 고려하면 아파트 대비 투자 매력도가 낮고, 미국 임대주택과 비교하더라도 임대수익률이 낮음.

- 부동산114(주)의 임대수익률은 공실, 재산세, 임대소득세, 감가상각, 부대비용 등이 고려되지 않아 실질 임대수익률은 4%대보다도 낮을 것으로 추정됨.
- 아파트는 임대수익률은 낮으나, 급격한 가격상승으로 높은 자본수익률을 시현하여 총수익률은 상당히 높게 나타남.
- CBRE가 발표하는 미국의 임대주택(Multifamily)의 임대수익률은 2021년 3분기 6.42%이며 5.88%(서부 태평양)~6.82%(중서부) 범위를 형성함.¹⁵⁾
- 오피스텔과 유사한 미국의 임대주택 상품은 실질 임대수익률이 6%를 상회하여, 우리나라 오피스텔의 임대수익률이 높은 수준이 아님.

- ❖ (등록 임대주택) 2020년 말 기준 임대주택으로 등록된 오피스텔 재고는 30.3만호에 이르고 임차로 활용되는 경우를 고려하면 등록률이 30% 남짓으로 추정됨. 등록 오피스텔 중 90% 이상이 60㎡ 이하이고 개인이 매입하여 제공하는 임대주택임.

15) CBRE에서 발표하는 것은 자본환원율(Cap Rate)로 순영업소득(Net operating Income)을 부동산가치로 나눈 것으로, 임대 수익률로 일반적으로 이해됨. CBRE 홈페이지, National Multifamily Cap Rate Report(<https://www.cbre.us/real-estate-services/directory/valuation-and-advisory-services/valuation-cap-rate-reports/articles/us-multifamily-cap-rate-report>)

- 2020년 말 기준으로 임대주택으로 등록된 오피스텔 재고는 30만 2,512호임. 2021년 상반기 기준의 전체 재고 94.2만호를 고려하면 32.1%가 등록된 민간임대주택임.
- 153.3만호의 전체 등록 임대주택 재고 중 오피스텔은 19.7%임. 2020년 전체 주택 재고 1,852.6만호 대비 오피스텔 비중이 5%인 점을 고려하면 다른 상품 대비 높은 수준의 등록 비율임.
- 주거실태조사상의 80.4%의 임차 비율을 고려하면, 임차로 활용되는 오피스텔의 40% 남짓이 등록된 민간임대주택으로 추정할 수 있음.
- 91.3%가 개인사업자의 임대주택이며, 90.9%가 단기(4년) 및 장기일반(10년) 임대주택임. 즉, 등록된 오피스텔 중 90% 이상이 60㎡ 이하로 개인이 매입의 형태로 공급해옴.
- 다만, 2020년 7·10대책을 통해 단기민간임대주택 제도를 폐지하였고, 자진말소를 유도하고 있음. 50%를 상회하는 단기민간임대주택이 자진말소 후 장기일반민간임대주택으로의 재등록 여부에 따라 절대적 등록 임대주택의 재고와 임대기간 등의 변화는 달라질 수 있음.

〈표 8〉 민간임대주택 중 오피스텔 재고의 특징별 비중(2020년 말)

(단위 : %)

구분				합계	40㎡ 이하	40~60㎡ 이하	60~85㎡ 이하	85㎡ 초과
계				100.0	82.8	13.6	3.5	0.1
개인 (91.3)	단기민간 임대주택	(53.7)	건설	0.6	0.5	0.1	0.0	0.0
			매입	53.1	44.9	7.2	1.0	0.1
	장기일반민간 임대주택	(37.2)	건설	3.6	3.0	0.5	0.2	0.0
			매입	33.5	28.0	3.9	1.6	0.0
	공공지원민간 임대주택	(0.4)	건설	0.1	0.1	0.0	0.0	-
			매입	0.3	0.2	0.0	0.0	-
법인 (8.7)	단기민간 임대주택	(1.4)	건설	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0
			매입	1.1	0.8	0.2	0.0	0.0
	장기일반민간 임대주택	(6.6)	건설	4.4	2.4	1.4	0.6	0.0
			매입	2.3	2.0	0.2	0.1	0.0
	공공지원민간 임대주택	(0.6)	건설	0.3	0.3	0.0	0.0	-
			매입	0.3	0.3	0.0	0.0	-

자료 : 국토교통부 민간임대주택 재고 특징 통계 중 오피스텔 부문만 재산정.

❖ 오피스텔 공급은 안정적 임대수익을 추구하는 개인의 자발적 공급에 기대어 이루어짐.

- 주거실태조사, 민간임대주택 재고 등을 종합하면 지금까지 오피스텔 임대주택은 개인에 의해 공급됨.
- 다른 상품과 비교할 때 임대수익률도 높지 않고 가격 상승분도 크지 않아 총투자수익률이 제약이 존재하는 상품임. 다만, 아파트 대비 낮은 가격으로 진입장벽이 낮고 안정적 임대수익을 추구하는 개인을 위한 투자상품으로 자리매김함.
- 이는 오피스텔 임대사업자가 고자산가가 아니며 투자성향도 강하지 않음을 의미함.

V 성과와 과제

1. 성과

- (물량) 2022년을 기점으로 오피스텔 총물량이 100만호를 넘어서고, 연간 공급량도 아파트 대비 20%에 달해 부동산시장에서의 상당한 역할을 하고 있다는 점을 인식해야 함.

 - 오피스텔 총물량은 아파트 대비 8.7%, 다세대주택 대비 절반, 연립주택보다는 2배의 물량을 확보함.
 - 2013년 이후 아파트 공급 대비 오피스텔의 공급 비율이 20%를 넘어섰고 최근 들어 지속 상승 추이에 있음. 공급시장에서 오피스텔의 성장을 확인할 수 있으며, 이는 총물량의 증가로 이어질 것임.
 - 이제는 오피스텔을 틈새 상품이라 평가하기 어려우며, 절대적인 시장 비중과 위치를 차지하고 있는 것으로 판단됨.
- (영향) 오피스텔의 70%는 수도권에 입지하고 있으며 70~80%가 주거용임. 수도권 주택시장에 미치는 영향을 면밀하게 진단할 필요가 있음.

 - 수도권 오피스텔 총물량은 66만호에 달함. 인천의 아파트가 63만호인점을 고려하면 이를 넘어섬.
 - 한국부동산개발협회(2021)의 분석에 따르면 오피스텔, 도시형생활주택, 생활숙박시설, 지식산업센터 내 기숙사를 포괄한 대안주거 공급이 수도권 전세가격 안정에 기여한 것으로 나타남.
 - 오피스텔에 한정하여 추가적인 분석이 필요함. 특히 수도권 주택시장에서의 오피스텔의 영향과 역할에 대한 분석과 재평가가 필요함.
- (역할) 오피스텔은 역세권, 상업지역에 소규모 개발, 소형(40㎡ 이하)으로 공급되어 1~2인 가구 수요에 부응하며 성장한 것으로 판단됨.

 - 주로 도시철도역 3km 이내의 소위 역세권 상업지역에 입지하며 40㎡ 이하의 소형으로 공급됨. 직주근접과 상업지역에서 제공되는 편의에 대한 선호가 높은 1~2인 가구의 수요에 맞추어 상품이 진화해 온 것으로 이해됨. 결과적으로는 높은 주거만족도로 이어짐.
 - 택지확보가 쉽지 않은 수도권 상업지에서 100호 미만의 소규모 개발을 주로 수행함. 소규모 개발의 장점인 짧은 공급기간은 수요 대응과 경기 대응의 유연성을 제공했을 것으로 판단됨.
- (임대) 오피스텔은 젊은 1~2인 가구를 위한 공간 상품으로 자리 잡았으며, 이들을 위한 민간임대주택으로 역할하고 있음. 보증금 규모는 작고 단기 거주 형태에 발전하여 젊은 임차가구 수요에 대응해 옴.

- 오피스텔 거주자의 70% 이상이 1인 가구이며, 40대 이하 비중이 77.4%에 이르러 젊은 1인 가구를 위한 주거 형태로 자리매김한 것으로 평가됨.
- 오피스텔 거주 가구의 소득 수준은 전반적으로는 중·저소득 가구의 비중이 높은 편이나, 30대 이하, 1~2인 가구에 한정하면 평균 수준의 소득으로 판단됨.
- 오피스텔의 80%가 임대주택으로 활용되고 있으며, 임대주택의 99.8%는 민간임대주택임.
- 임대주택 중 60% 이상은 1인 가구가 보증부 월세로 이용하며, 3천만원 이하의 보증금 형태의 임대 계약 비중이 높고 2년 이내 단기 거주 비중이 80%를 넘어섬.

❖ 임대주택 등록률이 40% 남짓으로 높고, 전반적인 보유시간도 상대적으로 높아 임대인의 손바뀜에 따른 임차자 주거 불안 문제는 아파트에 비해 낮음. 오히려 아파트 대비 안정적 임대주택으로서의 역할을 수행함.

- 임차로 활용되는 오피스텔의 40% 남짓이 등록된 민간임대주택임. 등록률이 상대적으로 높고 회전율은 낮아 임대인의 손바뀜이 아파트에 비해 적음. 임대인의 잦은 교체로 인한 임차인 주거 불안 문제는 상대적으로 낮을 것으로 추정됨.
- 임대주택으로 등록된 오피스텔은 90% 이상이 60㎡ 이하의 소형이며 개인이 매입하여 공급함.

❖ (주거사다리) 오피스텔은 주거이동의 사다리 역할을 수행하며 전반적인 주거 만족도가 가장 높은 상품임. 도심에 위치하는 입지적 특성의 영향이 큰 것으로 추정됨.

- 오피스텔에 대한 만족도가 아파트보다 소폭 높으며, 특히 주거환경에 대한 만족도가 높음. 이러한 현상은 절대적 만족도와 함께 다양한 주거 유형에서 오피스텔로 이동이 이루어지면서 거주자의 서비스 개선 체감이 다른 상품에 비해 큰 것으로 판단됨.
- 주요 수요층인 젊은 층은 생애주기상 학업, 직장 등의 변화로 주거이동이 잦은 계층임. 이들의 사회경제적 여건에 맞게 오피스텔은 단기 거주와 소액 보증부 월세가 가능하나 연립주택 및 다세대주택에 비해 서비스 수준은 높음.
- 오피스텔은 주택시장의 완충재 및 주거이동의 사다리 역할을 하고 있는 것으로 평가됨.

❖ 반면, 다른 상품에 비해 주거비 부담을 호소하는 가구 비중이 높음. 이는 젊은 1인 가구 거주 비중이 높은 점과 연계되어 있는 것으로 이해됨.

- 전체 가구 중 63.9%가 주거비 부담을 갖는 것과 비교하면 오피스텔은 77.3%로 높은 편임.
- 오피스텔은 젊은 1인 가구 거주 비중이 높고 이들의 다수가 주거비 부담을 크게 느끼는 것과 연계된 것으로 이해됨. 전세가격을 기준으로 아파트 대비 60% 수준이나, 보증부 월세 비중이 많은 점을 고

려하면 임차인 체감은 이보다 높을 것으로 추정됨.

❖ (임대사업자) 오피스텔은 안정적 임대수익을 추구하는 개인의 자발적 투자로 공급됨. 투자환경을 고려하면 개인 투자자 다수는 고자산가나 위험투자 성향은 아닌 것으로 판단됨.

- 투자자 관점에서는 아파트 대비 가격 상승폭이 크지 않고, 감가상각은 가파르게 발생하고 회전율도 낮음. 오피스텔은 안정적 임대수익을 추구해야 하는 상품이나, 2021년 기준 실질 임대수익률은 4%를 밑도는 수준임. 투자상품의 매력도가 낮아짐.
- 오피스텔의 전반적인 가격 변동성이 낮아 자본수익률은 크지 않음. 아파트와 오피스텔의 분양가 차는 크지 않으나, 감가상각은 빠르게 발생하여 노후 오피스텔은 아파트에 비해 절대적 가격 수준이 낮음.
- 매매가격 대비 전세비율이 아파트에 비해 높다는 점은 가격상승의 기대가 적다는 점을 잘 보여주며 회전율도 아파트 대비 낮아 매도에 어려움으로 이어질 수 있어 투자 매력도가 높지 않음.
- 이러한, 오피스텔의 특징은 자본수익률이 아니라 임대수익률을 추구해야 하는 상품임을 보여줌. 2021년 임대수익률은 4.8%로 조사되나, 공실, 비용 등을 고려한 실질 임대수익률은 4%를 하회함.
- 투자상품적 특징을 고려하면, 강남권의 주상복합형 오피스텔을 제외하고 대다수의 투자자는 상대적으로 낮은 가격과 안정적 임대수익을 추구하기 위해 시장에 진입한 것으로 추정됨.
- 다만, 아파트 규제에 따른 상품의 풍선효과로 오피스텔의 규모가 커질수록 아파트와 유사하게 가격상승에 따라 자본수익을 추구하는 경향성이 강해짐. 이는 아파트 규제에 따른 부작용으로 이해됨.

2. 과제

❖ (정의) 오피스텔이라는 용어에 매몰되지 말아야 할 것임. 상품의 본질은 인프라가 갖추어진 상업지에 공급되는 유연한 용도의 소형 부동산 상품이며 팬데믹 이후 시장에서 가장 수요가 확대되는 상품임.

- 규범적인 인식을 갖고 있는 분야에서는 여전히 “오피스텔”을 틈새 상품, 규제를 회피하는 상품이라는 생각이 존재함. 이는 오피스텔이라는 용어가 불러일으키는 착시도 일부 존재하는 것으로 판단됨.
- 더 이상 오피스텔을 아파트의 대체재로 인식해서는 안 됨. 오피스텔 상품의 본질은 인프라가 갖추어진 상업지에 소형 공간을 제공하고 소비자는 특정된 용도가 아닌 유연하게 활용할 수 있는 상품임.
- 공급자 관점에서도 비싼 상업지에 공급하다 보니 소형으로 공급될 수밖에 없고, 밀도는 높고, 시설 인프라 요구는 낮추어야 사업성이 나오는 구조임.
- 과거의 인식이 이어져 오고 있는 오피스텔이라는 용어에 매몰되지 말아야 하며, 팬데믹 이후 공간이 용 패턴 변화를 고려할 때 오피스텔의 본질을 인식하고 장점을 활용할 수 있는 방안 모색이 필요함.

- 글로벌 시장에서도 혼합용도(mixed-use)가 급격하게 증가하고 있으며, 오피스텔은 우리 시장의 가장 대표적인 혼합용도 상품임.

❖ (법상) 최근 이용 상황 변화와 미래 공간 이용에 대한 종합적 검토 이후 오피스텔을 포함하여 혼합용도의 법령상 위상을 재설정하고 이에 맞는 규제 질서를 정의해야 할 것임. 이제는 오피스텔의 역할을 제대로 인식하고 정책을 펼쳐야 할 시기임.

- 최근 아파트와 오피스텔 관련 규제가 오히려 대형 오피스텔을 아파트형 상품으로 유도하면서 자본수익을 추구하는 시장으로 변질시켰다는 점에서 종합적 반성이 필요하며, 신중한 접근도 필요함.
- 결국, 아파트 규제에 대한 전반적 정상화가 선행되어야 할 것이며, 그 과정에서 오피스텔 규제 강도에 대한 질서도 정해야 할 것임.
- 산발적 규제가 아니라 오피스텔을 포함한 혼합용도 상품에 대한 법상 성격과 위계를 설정하고 이에 따른 세제, 금융, 공급 규제의 질서를 재정리해야 할 것임.

❖ (1인 가구) 오피스텔은 주거상품 중 젊은 1인 가구의 수요에 가장 부합하는 상품이라는 점을 인식하고 1인 가구에 대응한 맞춤형 오피스텔 공급 방안이 필요함.

- 통계청의 2020~2047년 가구추계에 따르면 2026년에는 1인 가구가 7백만 가구를 넘어서며, 2033년까지 매년 10만 가구 이상 1인 가구가 증가할 것으로 추산됨.
- 1인 가구 중 49세까지 40대 이하 가구는 2025년 305.8만 가구로 정점을 형성하여 2029년까지 300만 가구 내외를 유지할 것으로 전망됨. 다만, 인구구조의 고령화가 진행됨에 따라 고령 1인 가구의 증가가 지속될 것임.
- 현시점에는 증가한 젊은 1인 가구 수요에 대응한 상품이 절실하며, 2030년 이후에는 고령 1인 가구를 위한 주거 지원이 필요함.
- 오피스텔을 제외하고는 현재 적절한 품질을 확보한 1인 가구용 상품은 제한적이며, 오피스텔 상품의 품질 향상 등을 도모하여 1인 가구 수요에 대응할 필요가 있음.

❖ (민간임대) 오피스텔은 가장 대표적인 민간임대시장임. 공공, 민간의 공급자, 임차자 모두 win-win 할 수 있는 모델로 성숙시켜 나가야 함. 이를 통해 급증하는 1인 가구의 주거 문제에도 대응할 수 있을 것임.

- 오피스텔은 우리나라 주거시장 중 민간에 의한 임대주택 공급이 가장 활발하며, 등록 임대주택 비율도 높은 대표적인 시장을 형성함.
- 민간임대주택시장의 장점을 지속할 수 있는 모델에 대한 고민이 필요함. 공공은 직접적인 재정투입 없이 민간임대주택 공급이라는 정책 목표를 달성하고, 민간 공급자는 일정 수익률을 확보하고, 임차

자는 안정적 임대주택 거주라는 3자의 목표를 장기적으로 달성할 수 있어야 함.

- 도시계획적 지원, 금융, 세제 지원을 통해 계획에서 향후 운영까지 프로젝트 전 기간에 걸쳐 민간임대사업이 작동할 수 있는 종합적 구도를 만들어야 민간의 자율적 공급이 이루어질 것임.
- 공적 지원이 이루어질 경우에는 임차자 제한, 임대료 규제 등 공공의 목표에 따른 가이드라인도 설계되어야 할 것임.
- 특히, 도심의 1인 가구를 위한 상품이라는 점을 고려하여, 이들 특성에 맞는 지원과 규제 방식이 균형 있게 모색되어야 할 것임.

❖ 1인 가구 증가를 고려하면 수요는 명확하나 공급을 담당해 온 민간 공급자의 수익률이 지속적으로 악화되고 있음. 금리 상승기에는 장기적 공급 안정을 담보하기 위한 금융 및 세제 지원 방안이 모색되어야 함.

- 민간 공급자의 수익률 상황이 악화되고 있어 장기적 공급 안정을 담보하기 쉽지 않음.
- 지금까지는 저금리 상황에서 상대적 매력을 유지해왔으나, 금리가 상승하면 금융상품 대비 투자상품으로의 매력 약화는 불가피함. 금융 및 세제 여건도 악화되었다는 점에서 장기적 공급 안정을 위한 전향적 정책 전환도 필요함.

❖ (공공 지원) 오피스텔 개발은 지금까지는 민간 영역에서만 작동하였으나, 이제는 공공의 역할이 필요함. 높은 도심 접근성, 소규모의 보증금, 거주기간의 유연성이라는 젊은 1인 가구의 니즈를 반영하되 주거비 부담은 경감할 수 있는 방안이 필요함. 이제라도 공공이 오피스텔 재고를 확보하고 다양한 임차자 지원을 해야 할 것임.

- 1인 가구의 수요인 도심 근접성은 높은 비용을 수반하며 소규모의 보증금은 월세 부담으로 이어짐.
- 젊은 계층의 생애주기를 고려할 때 주거 기간을 장기화하는 것보다 거주기간의 유연성을 확보할 수 있게 해야 함. 자본수익이 명확하지 않은 임대인 입장에서는 오히려 공실 증가, 임차자 손바뀜에 따른 리스크 확대로 이어짐.
- 따라서 도심 인근지에 지불 가능한 오피스텔 재고 확보가 필요하며, 주거비 부담 경감을 위한 임차자 지원과 수익 제약인 큰 공급자인 임대인 지원의 모두 필요한 것으로 판단됨. 오피스텔의 역할을 인식하여 이제라도 공공의 적극적인 역할이 필요함.
- 인프라가 충분한 도심지역에서 인프라 수용력에 대한 부담 없이 용적률을 높여 도심 토지가격의 인하 효과를 누려야 하며, 건설 효율화를 통해 공기 단축, 공사비 절감 등을 동시에 이루어야 함.
- 오피스텔은 도심 상업지역에서 고밀로 공급되며, 비교적 단기간에 공급되어 상당한 의미를 지님.
- 보증부 월세 시장이 주류인 오피스텔 시장에서 제도권 금융 이용은 제한적임. 자산을 형성하지 못한 젊은 1인 가구를 위한 금융상품 개발 등 다양한 주거비 지원 상품이 개발되어야 할 것임.

■ (개발 방식) 1인 가구 다수는 고용, 의료, 주거비 부담 등 복합적 어려움을 겪고 있음. 1인 가구가 겪는 문제를 통합적으로 지원할 수 있는 플랫폼으로서의 주거시설 및 오피스텔 상품 개발이 필요함.

- 통계청(2021)¹⁶⁾의 1인 가구 특징을 확인하면, 20대와 30대가 35.9%를 차지하고 취업률은 59.6%, 연소득은 전체 가구의 36.5%, 의료비는 18세 이상 인구의 1.4배에 달함. 2가구 중 1가구는 주거면적 40㎡ 이하에서 거주함.
- 1인 가구는 실직, 빈곤, 발병 및 유병, 주거 불안의 문제를 복합화, 중복화해서 겪고 있는 것으로 판단됨. 이는 주거만으로 주거 문제를 해결하기 어렵다는 점을 보여줌. 고용, 소득, 보건, 주거 등 1인 가구의 각각의 문제를 개별 프로그램으로 대응해서는 정책효과를 나타내기 어려운 구조임.
- 주거시설은 종합적 지원이 가능한 플랫폼 기능을 할 수 있을 것이며, 오피스텔 상품을 발전시켜 1인 가구 종합지원 플랫폼으로 개발하는 것도 가능함.
- 도심 인접지에 공급하여 고용중심지와의 접근성을 강화하고, 저층부에는 고용 지원 및 행정 지원 시설을 두어 1인 가구의 어려움을 상시적으로 지원함. 또한, 공유부에 공유오피스, 공유주방 등을 배치하여 전유부에서 누리기 어려운 공간 기능을 배치하여 1인 가구 수요에 대응할 수 있을 것임.

■ 전유부 확대는 직접적인 주거비 부담으로 이어지므로 한계가 큼. 오피스텔뿐 아니라 다양한 상품을 활용하여 도심형 공유주택 활성화를 통해 주거비 상승은 제한하되, 공유부 활용을 통해 다양한 공간 서비스를 해야 할 것임.

- 주거실태조사상 66.9%가 원룸형 소형 오피스텔에 거주하지만, 주거비 부담을 느끼고 있음. 전유부 확대는 추가적인 주거비 부담으로 이어짐에 따라 전유면적 확대에는 한계가 큼.
- 오피스텔, 도시형생활주택 등 다양한 상품을 활용하여 공유부 활용도를 높여서 역설적이게도 코로나 시대에 코리빙, 코하우징을 더욱 발전시켜야 함.
- 재택근무 확대 등 다양한 공간 기능을 요구하고 있는 수요에 대응하면서 주거비 상승은 제한할 수 있는 방안이 설계되어야 함.
- 현재 민간에서 공급되는 코하우징의 주거비가 저렴하지는 않음. 앞으로는 전유부 공간을 효율화하고 공유부에 다각적 기능을 제공하되 공유를 통해 주거비 부담 문제를 해결할 수 있는 노력이 필요함.

허윤경(연구위원·ykhur@cerik.re.kr)
김성환(부연구위원·shkim@cerik.re.kr)

16) 통계청(2021), 2021 통계로 보는 1인 가구 보도자료.