실버타운, 2010년 이후

- 연 10조원대 시장 규모로 성장 -

실버타운이란 고령자들이 집단으로 거주하는 데 필요한 주거 시설이나 의료 시설, 레저·휴양·스포츠 시설 등 각종 부가 기능을 갖춘 노인 전용의 복합 단지를 말한다. 유형별로 보면 주거 형태에 따라 단독 주거형이나 공동 주거형, 그리고 사업 방식에 따라 종신형(종신 이용권형, 예탁금형), 임대형, 분양형, 회원권형 등으로 구분할 수 있다.

2001년 9월 말 현재 우리나라에서 운영 중인 유료 노인 복지 시설은 양로 시설 23개소, 요양 시설 10개소, 전문 요양 시설 3개소, 복지 주택 5개소, 전문 병원 9개소 등 총 50개소이며, 입소 정원은 총 5,589명이다. 그러나, 대부분 시설이 빈약한 상태이며, 첨단 시설을 갖춘 곳은 서울시니어스타워나 삼성노블카운티 등 4 5개소에 불과하다.

고령화율, 평균 수명 74세 상회

최근 들어 실버타운이 주목을 받게 된 계기는 노인 인구의 급격한 증가와 더불어 실버타운 조성에 대한 법적 규제가 완화되었기 때문이다. 우선 우리나라가 이미 고령화 사회에 진입했다는 점을 주목할 필요가 있다. 일반적으로 전체 인구에서 65세 이상의 인구가 7%를 넘으면 고령화 사회라고 부르는데, 우리나라의 고령화율은 2000년 7.1%에 이르렀으며, 2020년에는 13.2%에 달할 전망이다.

나아가 노인 봉양에 대한 의식 변화를 들 수 있다. 노인이 장남 부부와 함께 사는 비율은 지난 1975년에 78.2%였으나 2000년 현재 20% 미만으로 급감한 것으로 조사되고 있다. 이는 결국 앞으로 실버하우스에 대한 수요가 크게 증가할 수 있다는 점을 시사한다.

한편, 그동안 노인 복지 시설은 국가나 지방자치단체, 사회복지 법인, 비영리 단체만이 설치·운영할 수 있도록 규제하였으나, 1993년부터는 개인이나 민간 기업에서도 이를 건설할 수 있도록 허용되었다. 1999년에는 주택건설촉진법 이 개정되어 노인 공동 주택이 공동 주택의 종류에 포함됨에 따라 실버타운이 활성화될 수 있는 계기를 마련한 바 있다. 이에 따라 그동안 임대형으로 운영되는 양로 시설이나 요양 시설과 같은 단순 주거 기능 위주에서 벗어나 최근에는 의료 시설이나 레크레이션·휴양 시설 등을 갖춘 본격적인 실버타운이 개발되고 있다.

외국의 예를 보면, 미국에서는 캘리포니아주와 애리조나주에만 2,600여 개의 실버타운이 존재하고 있다. 단지 내에는 골프장, 테니스장, 여행사, 병원, 극장 등 운동 및 편의 시설을 완벽하게 갖추고 있다. 고령화율이 25%에 달하는 일본에서도 250여 개소의 실버타운이 성업 중에 있으며, 최근에는 5만여 명이 기거할 수 있는 초대형 실버타운이 계획되고 있다.

아직은 거부감 많아

우리나라에서는 노인 인구의 증가에 따라 실버타운이 활성화될 요인이 잠재해 있으나, 아직까지는 여러 가지 현실적인 장애 요인이 존재한다. 우선, 그동안 정부가 건설한 노인 집단 주거 시설에 무의탁 노인이나 저소득층이 수용되는 사례가 많았기 때문에 실버타운에 대하여 부정적 인식을 갖고 있는 사례가 많다. 부모를 직접 모시는 관습도 여전

우리나라의 평균 수명과 노인 인구의 추이 (단위 : 세, 십만명, %)

구분	1960년	1980년	1990년	2000년(p)	2010년(e)	2020년(e)
평균 수명	52.4	65.9	71.7	74.8	77.0	78.1
전체 인구(a)	250	381	429	473	506	524
노인 인구(b)	7.3	14.6	21.9	33.7	50.3	69.0
b/a	2.9	3.8	5.1	7.1	10.0	13.2

주 : p는 추정치, e는 예측치임.
자료 : 장래 인구 추계(통계청, 1997. 1), 보건복지부, 노인 복지사업 지침.

개발 확산 전망

히 잔존하고 있어 자녀들로서는 노부모를 실버타운에 입주시키는 것을 불명예스럽게 여기는 경향이 있다. 노인들만 거주하는 것에 대하여 거부감을 갖고 있는 노인층도 예상외로 많은 편이다.

나아가 실버타운에 입주를 희망하는 노인계층은 대도시에 거주하는 경우가 많은데, 도시 인근에는 신규 택지가 부족하고, 지가가 높기 때문에 경제성이 부족한 문제점이 있다. 이러한 제반 사정을 고려할 때, 고령화 사회로 진입하였다고 하여 실버타운의 건설이 급격히 활성화되기는 어려울 것으로 보인다. 이웃 일본의 경우에도 1970년대 이후 급속한 노령 사회에 접어들었음에도 불구하고 실버하우스 산업은 1990년대에 들어 성장기에 돌입한 바 있다.

2010년 이후 개발 확산기에 진입할 듯

선진국의 사례를 보면, 대개 노령화 사회로 진입되는 시점부터 유료 노인 주거 시설이 확산되는 경향을 보이고 있다. 이에 따라 국내에서도 2001년 이후 실버하우스의 사업화가 가능한 것으로 분석되고 있다. 그러나, 대규모 실버타운의 개발이 활성화되는 시기는 2004~05년 이후, 길게 보면 2010년 이후로 전망된다. 그 이유는 2010년 이후부터 국민연금의 실제적인 수혜 계층이 나타나기 때문이다. 2000년 현재 연금 혜택을 받는 65세 이상 노인은 전체 노인 중 2% 미만이나, 2010년경에는 전체 노인의 5% 정도가 연금 혜택을 받게 된다. 노령 연금의 수혜자는 2008년부터 나오게 된다. 따라서, 유료 실버하우스의 확산기는 본격적인 노령 사회로 접어드는 2010년 이후로 추정하는 것이 바람직할 것이다.

반면, 우리나라는 노인 인구의 비율이 7%에서 14%로 상승하는 데 22년밖에 걸리지 않을 것으로 전망되고 있다. 따라서, 장기간에 걸쳐 인구의 고령화에 대처해 온 선진국과는 달리 실버하우스에 대한 수요가 어느 시점에서 단기간에 급증할 우려가 있다. 더구나 현재 우리나라 노인 중 스스로 경제 능력이 있거나 자녀들이 부양비를 부담할 수 있는 경우가 70% 수준에 이르고 있는 점도 실버타운이 조기에 활성화될 수 있는 가능성을 높여주고 있다.

보건사회연구원의 자료의 의하면, 국내의 실버 시장의 규모는 2000년의 15조 752억원에서 2010년에는 36조 8,670억원으로 증가할 것으로 전망되고 있다. 이 가운데 주거 관련 시장 규모는 2000년 4조 1,270억원에서 2010년에는 9조 6,590억원으로 증가할 것으로 전망되고 있다.

노인 특성에 알맞는 설계 배려를

지금까지 건설된 실버하우스를 살펴보면, 건축 계획적인 측면에서 노인에 대한 배려가 부족한 사례가 많다. 거동이 불편한 노인의 경우, 문턱이나 문손잡이 등 하찮은 것에서도 불편함을 느낄 수가 있다. 따라서, 노인의 주거에 알맞는 평면이나 가구 설계·건축 설비 등을 배려하는 것이 중요하다. 또한, 거동이 불편한 노인을 위하여 위급 상황에 대비한 호출 버튼과 감지 센서를 설치하는 등 모든 생활 공간에 대한 세심한 배려가 필요하다.

중·저소득층 수요자에 대해서는 주변 의료기관이나 공공 의료 시설과의 연계를 체계화하고, 고소득층 수요자에 대해서는 실버타운 내에 의료 시설을 설치하는 등 수요 계층에 알맞는 서비스 체계를 구축하는 것이 필요하다.

또한, 실버타운을 성공적으로 분양하기 위해서는 시설 못지않게 입주자간의 상호 협력과 친목을 도모할 수 있는 프로그램의 개발이 중요하다. 도예반, 꽃꽂이반, 성경 연구반 등 취미 동아리를 운영할 수 있도록 배려하거나, 헬스클럽, 수영장, 소극장 같은 관련 레저·문화 시설을 충분히 확보하는 것이 중요하다.

국내 실버 시장 규모 전망

(단위 : 십억원)

구분	1996	2000(p	2010(e)
보건 의료	2,312	3,481	8,147
주거	2,742	4,127	9,659
레저 활동	2,877	4,331	10,137
생활 관련	2,532	3,811	8,920
계	10,465	15,752	36,867

자료 : 보건사회연구원(2000).

중·저소득층 대상 공급 전략 마련해야

실버타운은 도시형, 도시 근교형, 휴양·전원형으로 분류할 수 있는데, 외국의 사례를 보면, 건설 초기에는 휴양·전원형 시설을 선호하는 경향이 있으나, 점차 취업과 문화적 여가 활동, 가족 및 친지와의 교류 등이 중시되면서 대도시 근교형을 선호하는 경향이 높아지게 된다. 이웃 일본도 개발 초기에는 전원형의 실버타운이 많이 건설되었으나 노인들이 소외감 등을 이유로 기피하는 사례가 많아 사업에 실패한 경우가 많다. 이에 따라 현재 일본에서 운영 중인 실버타운 250여 곳은 대부분 도심에서 가까운 곳에 자리잡고 있다.

개발 초기의 실버타운은 고급화를 지향할 필요성이 있다. 수요자가 주로 부유층일 것으로 예상되기 때문이다. 최근 우리나라에서도 분양되는 실버타운을 보면, 주거·의료·편의 시설을 함께 갖춘 고급형이 많다. 그러나, 이러한 고급화된 시설은 고액의 입주금과 운영 관리비 때문에 대중화하는 데 한계가 있다. 따라서, 실버타운이 널리 활성화되기 위해서는 중산층 노인들이 입주할 수 있는 시설을 확대하는 것이 중요하다. 2000년대 중반 이후로는 실버타운의 유형을 다양화시켜 중·저소득층의 노인을 대상으로 한 공급 전략을 검토할 필요성도 있다.

최민수 한국건설산업연구원 연구위원 mschoi@cerik.re.kr