

오피스텔 시장, 달라진 투자접근법

리서치센터 이미윤 책임연구원

목차

- I. 오피스텔 시장 인기 배경
- II. 달라진 오피스텔 시장 환경
- III. 오피스텔 시장 사이클 변화 - 4 단계
- IV. 오피스텔 시장 전망
- V. 연령대별 오피스텔 매입 VS 처분 전략
- VI. 안정적인 임대관리 전략

1. 오피스텔 시장 인기 배경

-2008 년 금융위기 이후 안정적으로 수익을 얻을 수 있는 수익형부동산이 각광

-수익형부동산은 보유와 임대운영을 통하여 수익이 발생하는 상품임. 단기 시세차익을 얻기 어려워진 아파트는 장기 부동산 시장 침체가 이어지면서 투자자들로부터 외면 받기 시작함

-1955~1963 년도에 태어난 베이비부머들이 2008 년 금융위기 이후 본격적인 은퇴를 맞이했지만 예상하지 못한 아파트 가격 하락에 따른 은퇴자산 손실이 점차 커짐

-정부는 민간임대사업자 확대를 위해 임대사업자 요건을 1 채 이상 요건으로 완화, 취득세, 재산세 세제 혜택 및 도시형생활주택 주차장 설치기준 완화 등 적극적인 규제 완화 정책 펼쳐 건설업자는 물론 개인임대사업자 시장 참여 기회가 확대됨



II. 달라진 오피스텔 시장 환경

단기간에 오른 인기는 금방 식기 마련

시장은 빠르게 변화, 공급과잉에 따른 수익률 떨어져 오피스텔 인기 감소

-단기간에 수익형부동산 시장이 각광을 받고, 대형 건설사들까지 오피스텔 등 소형 주택 공급에 나섰다

-도시형생활주택은 정부가 저리건설자금대출, 주차장 설치 규제완화 등의 적극적인 혜택으로 무분별한 주택 과잉 공급 발생

-정부는 초소형 공급과잉 우려 대안으로 주차장 규제 강화로 도시형생활주택 공급에 제동을 걸었지만 공급과잉 해소되려면 4~5 년의 시간 소요 필요해 오피스텔 시장에도 부정적 영향 끼침

-3~4 인가구를 겨냥한 중대형 오피스텔 분양단지도 시장에서의 반응 저조

-박근혜 새정부의 서울 도심 행복임대주택 1 만 50 가구 7 개 시범지구 공급 발표, 2013 년 하반기 2 차지구를 지방광역시에 추가 지정할 예정, 공공주도의 경쟁상품 출현이 오피스텔 및 도시형생활주택 임대시장에 부정적인 영향을 미칠 우려 (행복주택 임대료 전체 평균 50~60%선)

-행복주택 시범단지는 저렴한 임대료와 서울의 양천구 목동, 송파구 잠실동, 가락동, 서대문구 남가좌동, 구로구 오류동, 노원구 공릉동, 경기도 안산시 고잔역 일대 등 양호한 입지까지 갖춰 주변 오피스텔 상품의 잠재적 경쟁자로 부각 예정

-오피스텔은 가파르게 오른 매매가와 분양가격의 상승세가 2012 년 하반기부터 꺾이고 있으나 공실이 생기면서 임대료 수준도 낮아지고 있음

-따라서 경쟁상품이 많아진 오피스텔 시장에서 안정적인 임대수익을 확보하기 위한 임차인 관리가 중요해짐

투자심리 위축

초소형 원룸
공급과잉 우려
투자수요 위축

오피스텔 지표 악화

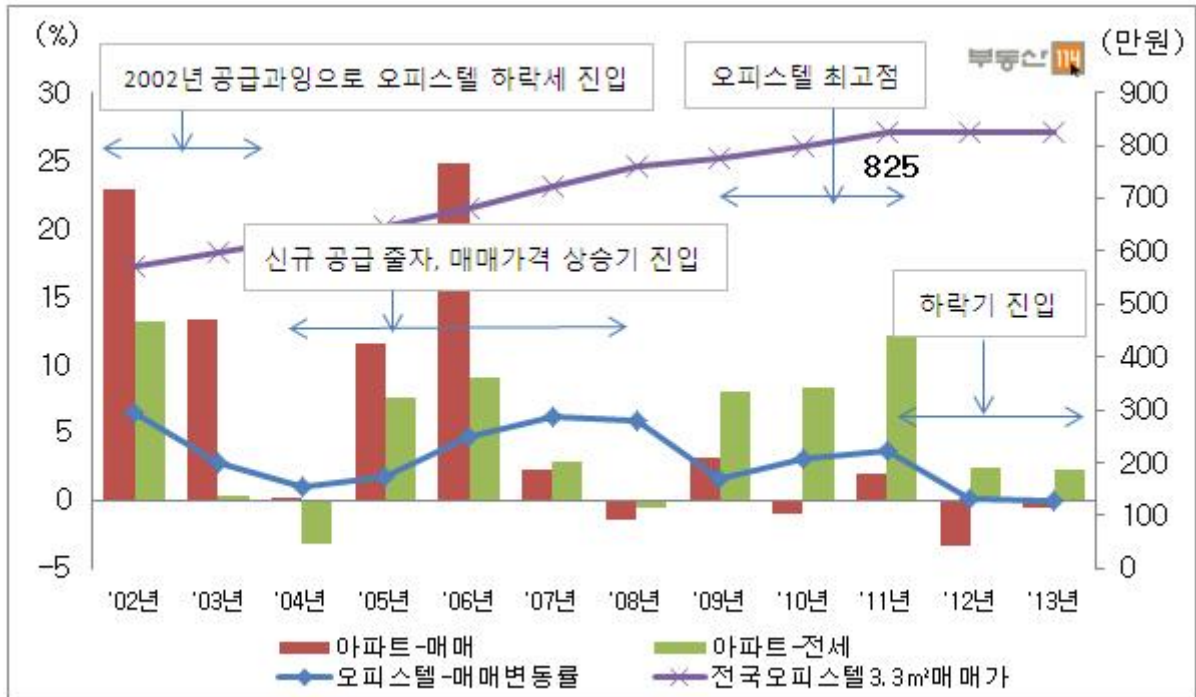
*공실 ↑
*임대료 ↓
*임대수익률 ↓

정부 정책 변수

도심행복임대주택
1 만 50 가구 공급

Ⅲ. 오피스텔 시장 사이클 변화 - 4 단계

2000 년 들어, 오피스텔 4 단계 시장 사이클 변화



-2002 년 이후 오피스텔 시장은 아파트 매매, 전세시장을 비롯한 오피스텔 신규공급 물량 추이에 따라 4 단계로 구분할 수 있음

-오피스텔 시장은 아파트 매매 시장이 침체이거나, 전월세 시장이 강세를 나타낼 때 영향을 받으며 움직임

-아파트 매매시장이 침체기일 때 오피스텔 가격이 오르는 이유는 떨어진 아파트 매매 가격을 보전하기 위해서 매월 고정적인 임대수익 투자 상품으로 수요가 이동하기 때문

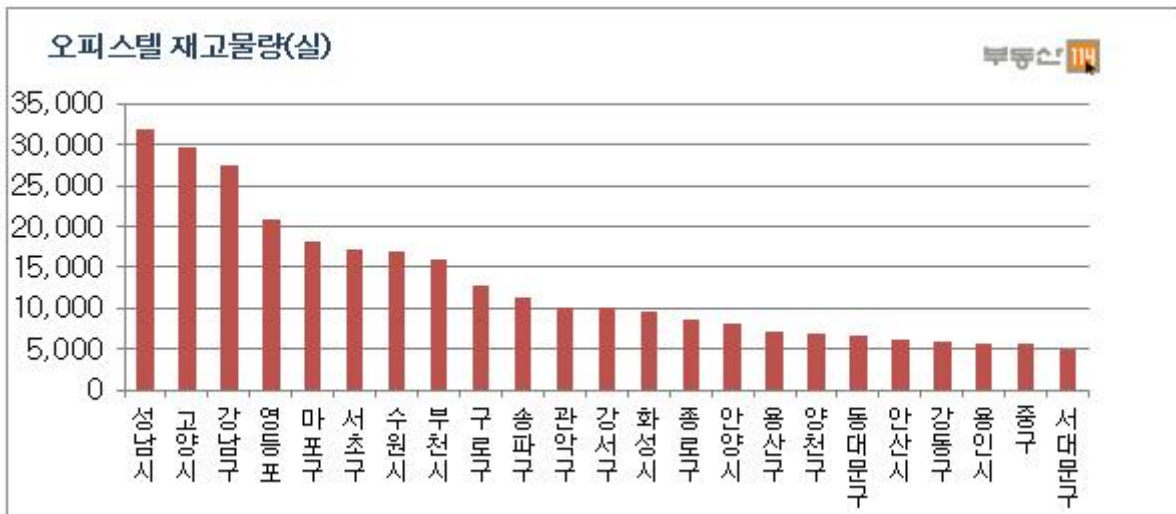
-전월세 가격이 상승기일 때에는 임대수익률이 정기은행 예금금리보다 높고, 임대료 총액도 높아져 임대사업이 유리하기 때문

기간		시장 특징
1 단계	2002 년~2004 년	2002 년 공급정점, 가격 하락 둔화세 진입
2 단계	2005 년~2007 년	과잉 공급 물량 해소, 부동산 시장 활황
3 단계	2008 년~2011 년	2008 년 금융위기, 수익형 부동산 인기
4 단계	2012 년 이후	소형 공급과잉, 고분양가 임대수익률 하락

1 단계 - 2002 년 공급과잉 영향, 오피스텔 가격 상승세 꺾여

-오피스텔 신규공급이 정점을 이룬 2002 년부터 2004 년 동안은 동시다발적으로 단기간에 공급된 영향으로 오피스텔 매매가격 상승률이 2004 년까지 둔화세로 이어짐

-2002 년 오피스텔 신규공급이 서울 영등포 여의도, 강남, 마포, 강서 등 지역과 1 기신도시 일산, 중동, 분당과 안산 등 지역에서 공급 물량이 집중적으로 공급됨



2 단계 - 신규 공급 급감, 부동산 시장 회복기와 겹치며 매매가격 상승세 진입

-오피스텔 신규공급 물량은 2003 년부터 점차 감소, 2006 년 오피스텔 전국 공급물량이 2000 년 이후 최저 수준인 전국 2,186 실 공급됨. 공급물량 감소는 2009 년까지 이어졌음

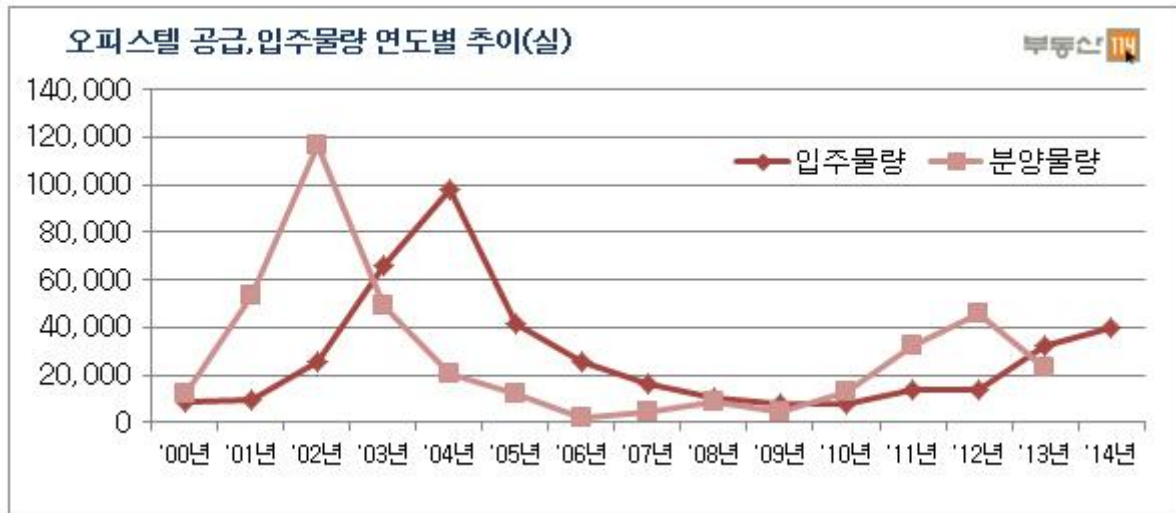
-신규공급 물량이 줄어든 이유는 2003 년부터 2006 년까지 아파트 시장의 활황세가 이어져 건설사와 정부는 사업성이 낮은 오피스텔보다는 아파트에 집중적으로 공급

-2 기신도시 김포, 파주, 동탄, 판교 등을 비롯해 남양주 진접, 고양 삼송 등 신규 택지지구도 활발히 지정돼 새아파트 공급이 집중되었음

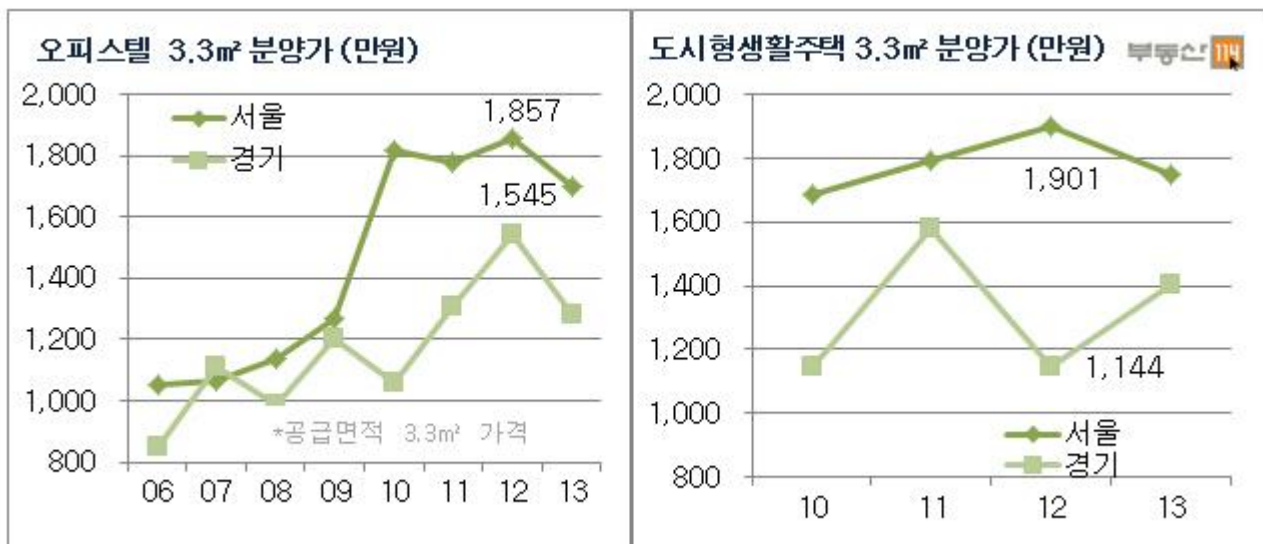
-신규 공급 단지가 아파트에 집중되면서 오피스텔 투자자는 재고 오피스텔의 한정된 시장에서 거래에 나서야 했고, 신규 오피스텔 공급물량이 줄어들자 반사적으로 재고 오피스텔 매매가격이 상승세를 이어갔음

3 단계 - 2008 년 말 금융위기 이후, 오피스텔 신규 분양 시장 현황

-오피스텔 매매시장은 2007 년까지 가격하락 없이 가격 상승세를 이어갔음. 특히 2008 년 금융위기 이후 아파트 시장의 장기 침체를 겪으면서 수익형부동산 시장으로 빠르게 재편됨



-2010 년 이후 쌍용, GS 등 대형 건설업체까지 소형주택 공급에 참여. 최고점을 찍은 재고 오피스텔 보다는 신규 오피스텔 분양시장으로 투자관심 이동. 건설사들도 오피스텔 분양 시장 인기에 힘입어 고분양가로 공급 (2013 년후 분양가 낮아짐)



-2009 년 정부는 1,2 인을 위한 소형주택 건립확대를 위해 도시형생활주택까지 도입. 정부의 건설자금 저리 대출 지원과 주차장 규제 완화로 개인 단독주택 소유자들이 도시형생활주택 인허가 신청에 적극적으로 참여

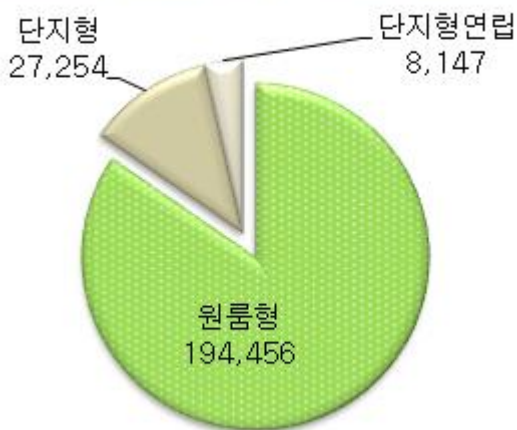
4 단계 - 원룸형 소형 주택 공급과잉, 오피스텔 지표 낮아져

-3 단계에서 집중 공급된 오피스텔 및 도시형생활주택 공급확대로 투자지표 위축 단계

-소형주택 시장 인기 힘입어 경쟁상품 도시형생활주택, 오피스텔, 소형아파트 등 공급증가. 전국 도시형생활주택 인허가 물량은 2009 년 1,688 가구에서 2012 년 12 만 3949 가구로 늘어남. 2012 년까지 누적 인허가 물량은 23 만 25 가구로 이는 2012 년 전국 아파트 공급물량의 87%를 차지하는 수준임

▶ 도시형생활주택 건설기간이 평균 6 개월로 짧아 입주 동시다발적으로 진행되어 임대료 하락 사례가 늘어나고 있음

도시형생활주택 유형별 인허가 재고물량(가구)

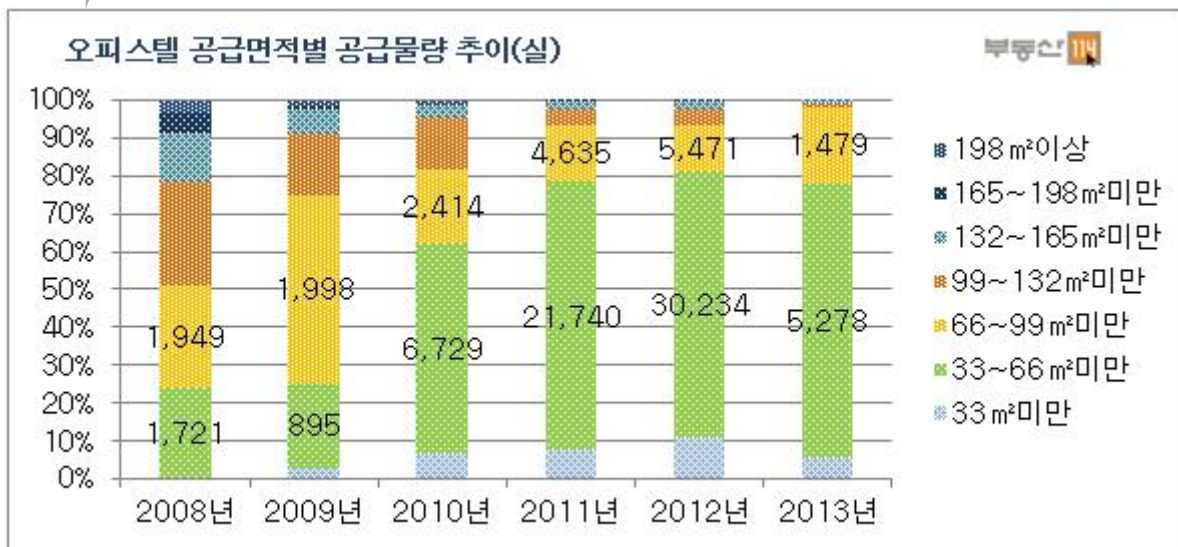


자료출처:국토교통부

-건설사들이 사업수익성을 높이기 위해서 차별성 없는 원룸형 소형 공급에 집중함
▷오피스텔 공급 33~66 m² 소형면적의 공급물량이 전체 재고물량에서 20% 수준이었다면 2010 년 51.9%, 2011 년 67.6%, 2012 년 68.1%까지 상승

▷도시형생활주택은 최근 4 년 동안 인허가 받은 물량의 전체 재고에서 84%가 원룸형으로 인허가 받음

▶ 획일적인 소형 원룸형 공급 물량 확대로 평면의 차별성이 사라짐



IV. 오피스텔 시장 전망

오피스텔 시장의 공급과잉 해소시기 과연 도래할까?

-최근 오피스텔 경쟁상품이 단기간에 공급되면서 공실 위험이 커지고, 임대료 하락이 나타나고 있음. 과거 오피스텔 시장은 2002년 공급 물량이 정점을 찍은 이후 7년 동안 분양 물량 감소와 3년동안의 가격 상승 둔화세가 이어졌음

-과거 사례를 비춰봤을 때 앞으로 신규 공급물량이 감소한다면 2016년 이후에 공급 물량에 대한 시장의 조정을 기대할 수 있으나 정부가 추진하는 행복임대주택 공급(2017년까지 20만가구 공급)이 변수로 작용할 전망

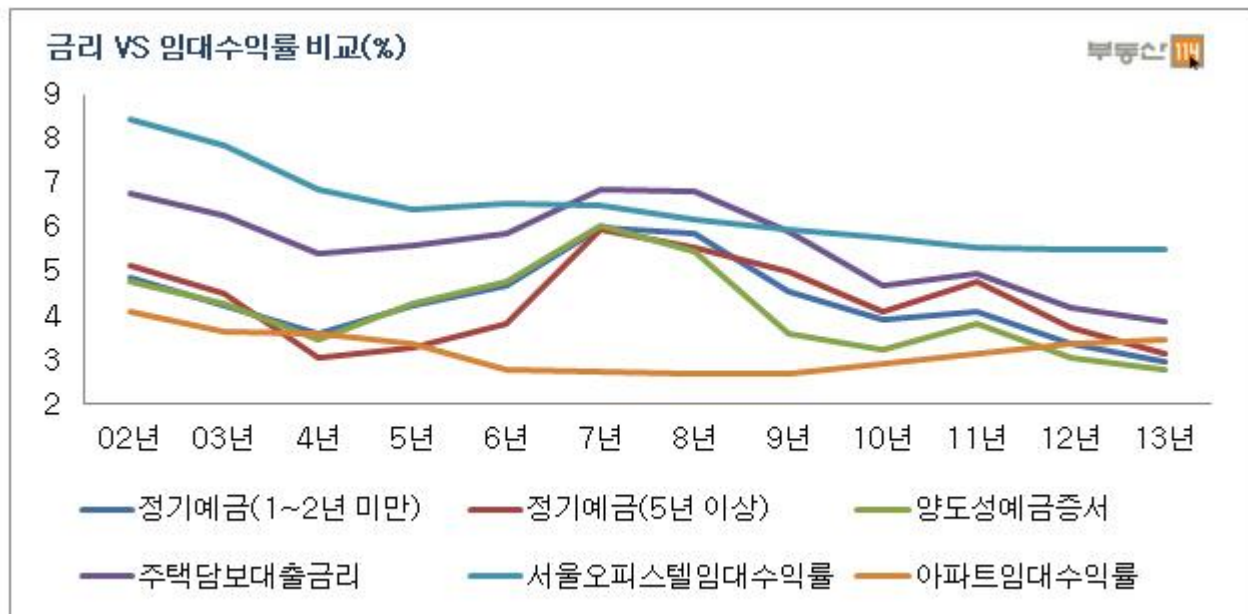
-그나마 오피스텔 시장에서 긍정적인 요인을 찾는다면 국내 부동산 시장이 자본이득에서 운영수익을 중시하는 트렌드로 바뀌어 간다는 점

-전월세 임차수요를 비롯한 1~2인 가구도 꾸준히 증가하고 있기 때문에 시간이 흐르면 공급과잉 문제가 해소되며 시장 환경 개선 기대됨

오피스텔 지표	현상	전망
오피스텔 분양(실)	최근 3년간 8만 9544 실로 5.3 배 상승	공실 위험증가
도시형생활주택	2009년 1688 호, 2012년 12만 3949 호 공급량 증가	공실 위험증가
매매가격	매월 $\pm 0.01\%$ 내외에서 변동 보합세 유지	투자 수요 감소
임대수익률	2009년 6.44%, 2012년 5.94%로 3년새 6%대 붕괴	투자 경쟁력약화

오피스텔 시장, 긍정적 변수 무엇인가?

글로벌 금융시장 저금리 기조 지속



-전 세계적으로 통화 완화 정책이 계속되고 있고, 국내 금융시장에서도 금리인하가 이어짐 (국내 한국 은행 기준금리 2.75%에서 2.50%로 인하)

-금리가 인하되면서 정기예금 이자율이 낮아져 은행금리보다 높은 수익형 부동산 자산에 대한 관심은 여전히 이어짐

-아파트와 오피스텔 임대수익률을 비교하면 오피스텔이 아파트보다 2.04%p 높음

지역	2008 년	2013 년
정기예금(1~2 년 미만)	5.88	2.94
정기예금(5 년 이상)	5.55	3.13
양도성예금증서	5.43	2.78
주택담보대출금리	6.81	3.86
서울오피스텔임대수익률	6.16	5.48
아파트임대수익률	2.67	3.44

단위: %

전,월세 임차 수요가 가파르게 증가하고 있음

-국토교통부 2012 년 주거실태조사 결과에 따르면 자가점유율 53.8%로 2010 년보다(54.3%) 소폭 감소

-내 집을 마련하겠다는 비율도 73%로, 2010 년 84%보다 10%p 감소

-연령이 낮을수록 내집마련 중요성이 크게 나아지고 있음. 이는 미혼인 젊은 층의 임대주택 선호도가 높아지고, 이들 수요에 맞는 맞춤형 임차주택 공급이 시장에 필요함

인구구조 1,2 가구 및 노령 인구 증가로 소형주택 공급은 여전히 필요



V. 연령대별 오피스텔 매입 VS 처분 전략

-수익형부동산은 시세차익보다는 매월 일정 금액의 부수입을 얻기 위한 투자상품으로
연령대별 매입시기와 처분시기를 정하여 투자에 나서야 함

▶매매 가격 하락을 보전할 수 있는 임대료 적정금액 분석이 필요

▶역세권, 도심 제외한 수도권 외곽 지역에 위치한 오피스텔 및
도시형생활주택은 인근에 고정 배후수요가 절대적으로 중요한 투자 결정 요인

▶지방은 매입 이후 가격 하락이 일반적임

30~40 대

매수전략

- 제 2 월급 개념으로 대출을 통한 레버리지 효과로 수익률 극대화
- 행복임대주택 공급되는 인근 지역과 신규 입주가 집중되는 지역은 피하는 것이 유리

50~60 대

매수전략

- 신규 상가창업보다는 임대사업이 리스크 부담 적어, 퇴직금의 30% 범위내에서 투자 고려

처분전략

- 장기간 임대사업을 운영해온 재고 오피스텔 중 신축 오피스텔보다 입지 및 내부 시설 등의 상품경쟁력이 떨어질 경우 처분전략을 고려해야 함. 임대사업 요건과 기타 세금 부분을 고려하여 전체 임대관리 물건별 체크리스트가 필요

70 대

매수전략

- 증여 및 상속을 고려하여 자녀 이름으로 투자 고려
- 남은 생애주기가 짧기 때문에 무리하게 규모를 넓히는 것은 자제
- 건물 및 임차관리를 직접하는 것보다는 전문임대관리 업체나 전문 취급 중개업소에 임대관리를 맡기는 것도 고려. 건강과 임차관리에 있어 안전의 문제도 생각해야 함

처분전략

- 금융위기 이후 4년간 호황을 누린 수익형부동산은 현재 고점 상황에 오른 상황. 3년간은 가격 약보합세가 유지될 것으로 예상되므로 공실률이 높은 단지는 처분을 고려. 또한 증여 및 상속 준비도 필요함

VI. 안정적인 임대관리 노하우

-1 인가구 공급에 집중된 소형주택 공급과잉과 정부의 도심행복주택 공급 확대로 수익형부동산 시장에도 빨간 불이 켜진 상황

-재고 오피스텔 시장의 매매가격이 하락세로 진입했지만 임대료까지 떨어지면서 임대수익률이 낮아지고 있음

-오피스텔 임대시장의 지표가 나빠진다고 하여도 아파트 가격 상승이 과거와 같은 상승세 전환이 쉽지 않기 때문에 고정적으로 월수입이 발생하는 임대상품에 대한 관심은 꾸준히 이어질 전망

-따라서 임대수익률을 높일 수 있는 효율적인 임대관리가 필요함

-임대수익률이 떨어지는 요인 중 임대료 하락도 있지만 공실 관리가 중요. 잦은 임차인 교체에 따른 임대 공백으로 실질임대수익률은 낮아질 수 있음

-최근에는 전문임대관리 업체들이 생기면서 임대차관리 대행을 통해 번거로운 임차인 관리에서 벗어날 수 있는 기회가 생기고 있음. 임대관리 업체에 맡겨 임대료를 안정적으로 받는 것도 좋은 방법. 특히 임차관리가 쉽지 않은 직장인 투자자에게 적합

※전문임대관리에 맡기면?

임대관리업체는 집주인을 대신하여 임차인 모집, 임대료 관리, 공실 관리, 건물관리 등을 전문적으로 관리해줌. 계약 유형에 따라 임대관리 수수료가 달라지며, 책임임대관리는 전적으로 임대관리 업체에 맡겨 공실 여부와 관계없이 매월 임대료에서 수수료를 제외하고 임대료를 받는 것임. 일반임대관리는 임차 모집과 임대료 수납관리를 맡아줌

[끝]