Global
Real estate
Issue ⑦

[Senior-Housing]
노인을 위한 집은 있는가?

글로벌부동산팀 | 2024.08

배상영 Ph.D. sangyoung.bae@daishin.com
나미선 misun.na@daishin.com
이혜진 RA hyejin1.lee@daishin.com

Daishin 증권

Contents

Part 1. 구조적 성장 환경 조성, 한국 시니어의 선택은? 5

Part 2. 미국 시니어하우징 Case Study 33

Part 3. 일본 시니어하우징 Case Study 47

SUMMARY

노인을 위한 집은 있는가?

한국의 노인인구는 1,000만 명에 이른다. 2030년이 되면 한국의 중위연령은 50세에 가까워지고, 2040년에는 한국 사람 세 명 중 한 명은 노인인 시기가 온다. 부동산 자산의 수요관점에서 보면, 한국의 시니어하우징은 그야말로 구조적 성장세에 있는 셈이다. 최근 들어 시니어하우징 규제가 완화되고, 복지시설에서 주거의 관점으로 시장의 시각과 제도환경이 변화하고 있어 시장 성장을 예고하고 있다.

본 자료에서는 한국의 시니어하우징 환경과 시장을 살펴보고, 자본시장이 발달한 미국의 시니어하우징 시장과 시니어 산업의 선도 국가인 일본의 사례를 분석하였다.

구조적 성장 환경 조성, 한국 시니어의 선택은?

한국의 시니어하우징은 걸음마 단계다.

고령화와 함께, 요양시설의 입소정원은 22만 명에 달할 정도로 성장했으나, 노인복지주택의 수용정원은 1만 명도 되지 않고, 양로시설을 포함해도 2만 명이 되지 않는다. 이러한 배경에는 1) 주택보유 효익이 컸고, 2) 전세제도로 인해 월세 지불 의사가 낮고, 자산 처분 필요성이 줄었다는 점, 3) 공공 주도의 복지 관점의 제도 기반 등이 있다.

이미 공급된 자산의 대기가 상당할 정도로 수요 대비 공급이 부진한 가운데, 1) 신규 진입 계층의 코호트 효과, 2) 장기적인 주택 기대 상승률 하락, 3) 노인 인구 및 수명 증가는 구조적 수요 증가를 예고하고 있다. 공급 사이드에서도 분양형 시니어하우징의 부분적 허용, 민간 주도의 투자/운영을 위한 규제 완화가 나타났다. 앞으로 한국의 주거시장과 투자시장에서도 시니어하우징이 대안으로 떠오를 가능성이 높아졌다.

미국 시니어하우징 Case Study : 임대/소비 문화 발판으로 상업용 시장의 한 섹터로 자리매김

미국에서 시니어하우징은 주거 대안일 뿐 아니라, 이미 상업용 부동산의 한 섹터로 자리매김 했다.

미국은 1980년대부터 민간 주도로 시장 발전이 나타났다. 또한, 커뮤니티 급의 대규모 시니어하우징이 나타나면서 독립 생활, 지원 생활, 요양 시설 등 다양한 형태가 생겨났다. 2000년 이후 베이비붐 세대가 은퇴연령에 도달하면서 수요가 급증했고, 다양한 계층을 위한 주거 옵션으로 자리매김했다.

시니어하우징의 연간 거래량은 90억 달러 수준이며, 요양시설까지 포함하면 140억 달러에 이른다. Cap Rate 또한 멀티패밀리와 순 상업용 부동산 자산의 중간 위치로 안정적이다. 개발/운영/자본 조달 환경이 우호적이어서 상업용 부동산 투자가 활성화 되어 있을 뿐 아니라, 미국 상장리츠 시장에서도 시가총액 기준으로 10% 수준이다.

일본 시니어하우징 Case Study : 양(量)적 충족에서 질(質)적 성장

일본 시니어하우징 시장은 바야흐로 양(量)적 충족 시기를 지나 질(質)적 성장 시기를 지나고 있다.

2000년대 이전까지만 해도 '주택'보다는 의료적 관점의 '시설'에 가까웠던 일본의 시니어하우징은 개호보험법 제정을 계기로 본격 개화했다. 이후 몇 번의 법개정을 통해 일본 정부의 방향성이 간병·돌봄 위주의 재택서비스로 변화하면서 민간을 중심으로 한 일본의 시니어주택 공급은 빠르게 확대되었다.

특히 2011년 고령자주거법 개정으로 새롭게 등장한 사코주(서비스형고령자주택)는 일본 시니어 소비자들의 주거 선택지 저변을 넓혀주며 시니어주택 대중화에 크게 기여한 주택 상품으로 평가할 수 있다. 최근 몇 년간은 대형 부동산 디벨로퍼, 주택회사들의 시니어주택 시장 참여가 늘어나면서 넓은 주거면적과 편리한 공용 부대시설을 갖춘 하이엔드급 주택 공급이 증가하고, 기존 틀에 얽매이지 않는 새로운 타입의 시니어주택이 공급되고 있다.

Part I.
구조적 성장 환경 조성, 한국 시니어의 선택은?

Part 1. 구조적 성장 환경 조성, 한국 시니어의 선택은?

노인을 위한 집은 있는가?

한국에서 수요가 증가하는 섹터 시니어하우징

최근 사회적 문제로 대두되고 있는 출산율 저하는 한국을 가장 빠르게 늙어가는 국가로 만들고 있다. 최근 주택가격이 수도권을 중심으로 강하게 반등하는 가운데, 인구소멸로 인한 지방 주택시장의 장기 전망에 대한 우려 또한 높아지고 있다.

수요의 증감 관점에서 살펴본다면, 시니어하우징은 구조적 성장 환경에 있다. 인구가 감소하더라도 한국의 고령자는 향후 20여년 간 증가할 것으로 기대된다. 사회 전체적으로 바람직한 현상은 아니겠지만, 시니어하우징이라는 섹터에서 고령화는 전 섹터 중에서 수요 증가를 가장 크게 기대할 수 있는 섹터인 셈이다.

그야말로 구조적 성장이 가능한 환경이 조성되었다.

지금까지는 공공주도의 요양시설

다만, 고령자 수의 증가가 시니어하우징의 잠재 수요인 것은 맞으나 상업용 부동산 시장에서 언급되는 시니어하우징의 수요 증가로 직결되는 것은 아니다. 지금도 꾸준히 고령자 수는 증가하고 있으나, 시니어하우징의 공급은 미국이나 일본에 비해 더디기 때문이다.

한국의 경우 고령화에 따라 공공의 재정으로 운영되는 노인의료복지시설에 속하는 노인요양시설과 노인전문병원이 크게 증가했다. 2008년 1,332개소였던 노인요양시설은 4,346개소로 크게 증가하였고, 2008년 입소정원 6.6만 명에서 2022년 입소정원 21.7만 명으로 크게 증가했다. 요양시설은 노인장기요양보험 등급수급자와 기초수급자의 경우 무료로 이용 가능하다.

이는 상업용 부동산에서 일컬어지는 시장의 니즈에 따라 형성되는 시니어하우징이라기보다는, 공공 주도의 재원에 의해 운영되는 복지시설에 가깝다.

시니어하우징 존재

물론, 한국에도 미국이나 일본과 같은 시니어하우징 자산이 존재한다.

2001년 개원한 경기도 용인시에 소재한 삼성 노블카운티나, 서울 광진구에 소재한 더클래식500 등의 자산들은 시장에서 주거 소비자의 선택을 받고 있다. 2022년 기준 국내 노인복지주택은 전국적으로 39곳이며 8,840명을 수용한다. 유/무료 양로시설은 180곳이며 9,752명을 수용한다. 양로시설에는 무료 서비스 자산이 상당 수 포함되어 있으나, 이를 합친다 하더라도 수용인원이 2만 명에 불과하다.

요양시설 대비 1/10에 불과한 상황이다. 인구 수와 고령화 수준의 차이가 있긴 하나, 일본의 경우 1만 6천여 개 소의 유료노인홈이 있고, 입주민은 63.4만 명 수준이다. 미국의 경우 CCRC(Continuing Care Retirement Community)만 해도 2천개 이상이 있으며 입주민은 70만 명이 넘는다.

한국의 고령화 속도와 고령인구 수를 고려할 때, 한국에 상업용 시니어하우징 자산은 수치적으로 턱없이 부족한 것이 사실이다.

수요 부재인가? 제도 부재인가?

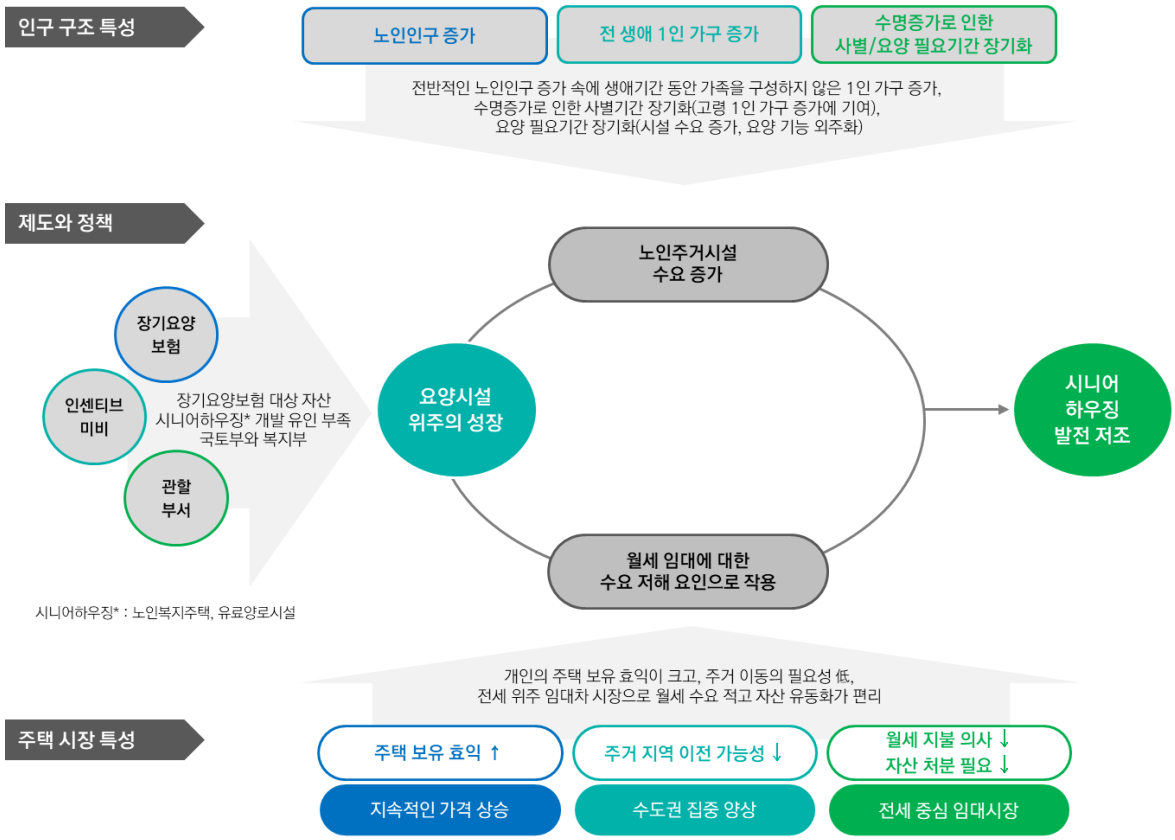
요양시설을 중심으로 성장한 한국의 시니어 주거 상황의 원인은 무엇일까?

필자는 공공 주도 요양시설 중심의 시니어 주거산업의 기형적인 발전은 수요단과 제도단 양 쪽에서 원인을 제공하고 있다고 판단한다.

수요단에서는 한국시장에서의 월세에 대한 거부감이다. 가장 일반적인 임대 제도가 전세 제도이고 월세의 경우도 순 월세라기보다는 반월세의 형태가 더 큰 것이 사실이다. 또한, 수십 여년 간 나타난 한국의 주택가격 상승은 주택 중심의 자산을 보유한 구매력이 있는 시니어 계층으로 하여금 주거전환을 망설이게 하는 면이 있다.

제도단에서는 주관부서가 이원화되어 있어 주택은 국토교통부가 돌봄은 보건복지부가 담당하고 있으며, 돌봄이 포함된 노인주거시설 공급의 주도적인 부처가 부재한다. 또한, 장기요양보험의 혜택을 요양시설에 입주할 때만 받을 수 있어, 기 공급된 시니어 주거시설은 양극화 될 수 밖에 없는 것이 현실이다. 또한, 2015년 이후 분양형 노인복지주택 건설이 금지되었고, 2010년 이후 노인복지주택이 사회복지시설에서 제외되면서 공급 시 받았던 혜택들도 축소되었다.

그림 1. **한국의 시니어하우징 환경**



자료: 대신증권 Research Center

제도 변화 중 새로운 세대 진입 중

그러나 시니어 진입 계층의 소비 성향에 변화가 나타나고 구매력이 높아지면서 시장의 전반적인 변화가 감지된다. 최근 들어 마곡 VL르웨스트, 부산 오시리아라우어와 같은 하이엔드 시니어하우징의 공급이 나타나고 있다. 또한, 동탄신도시 공공택지에는 리츠를 활용한 시니어타운이 공급될 예정이다. 특히나, 한국의 사각지대인 중산층을 타깃으로 한다.

제한적이긴 하나, 한국 시니어의 주택 소유 선호를 반영하여 분양형 노인복지주택에 대한 제도 완화도 나타나고 있다. 점점 고령자 주거 문제가 대두되고 있는 가운데, 일본처럼 개인보험제도의 지원을 받는 유료노인주택과 같은 형태로 제도 변화가 나타날 수 있다.

수요 계층의 변화, 제도의 변화 속에서 투자 시장에서의 자금 조달 또한 동탄 헬스케어 리츠와 이지스자산운용의 평창 사례처럼 나타나고 있어 시니어하우징 섹터의 성장 가능성을 염두해 볼 필요가 있다.

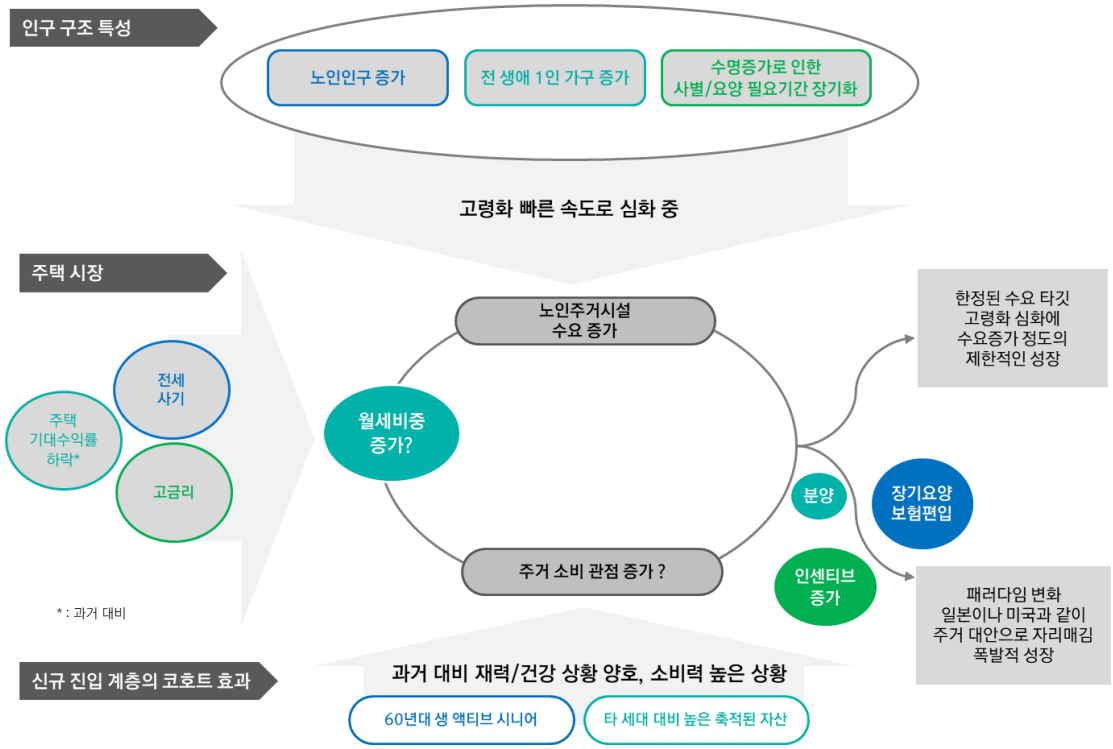
성장의 변곡점

고령화가 빠른 속도로 진행되고 있는 한국에서는 현 상황에서도 시니어하우징 자산의 수요는 고령화의 진행 정도에 따라 자연스럽게 증가할 것으로 기대된다.

다만, 시니어하우징의 낮은 침투율, 요양시설 위주의 성장이 나타난 한국의 시니어하우징 환경을 고려할 때, 제도 개선과 같은 정책 변화 및 주택시장의 변화가 나타날 때 성장의 각도가 달라질 것으로 기대된다.

최근 국토부가 발표한 '시니어 레지던스 활성화 방안'은 토지/건물 사용권을 통해서도 실버타운 설립이 가능하도록 개정하였고, 분양형을 인구감소지역에 가능토록 개선하는 등 정책환경이 개선되고 있다. 향후 장기요양보험 "부분 편입"과 같은 제도 개선과 주택시장 변화는 시니어하우징 성장의 각도를 변화시킬 수 있는 변곡점이 될 수 있다.

그림 2. **한국의 시니어하우징 산업 환경 변화 및 향후 변곡점/전망**



자료: 대신증권 Research Center

가장 빠르게 늙어가는 한국

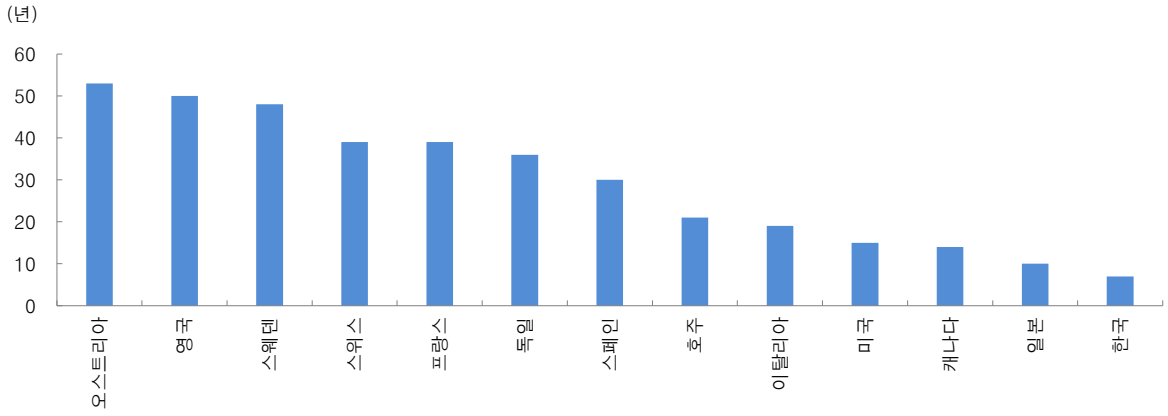
인구
2030년 중위연령 50세

한국은 전 세계에서 가장 빠르게 늙어가는 나라다.

고령화사회에서 고령사회로 진입하는데 18년이 걸렸던 한국은 고령사회에서 초고령사회로 진입하는데 불과 7년이 소요될 것으로 전망된다. 이는 OECD 국가 중 가장 빠른 속도다. 일본의 경우 10년이 걸렸고, 캐나다는 14년, 미국은 15년이 걸렸다.

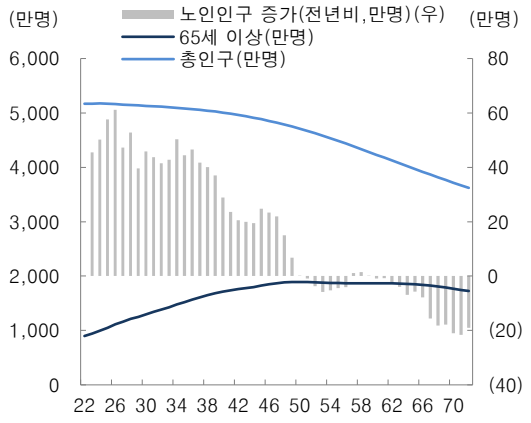
UN의 인구보고서에 따르면, 현 추세대로라면 20여년 뒤인 2045년 한국의 고령 비율은 36.9%로 일본(36.8%)을 추월하게 된다. 현재 양국의 고령층 비율은 10%p 정도 차이가 난다. 고령 비중의 격차가 2년에 1%p 정도가 감소하는 셈이다. 멀지 않은 미래인 2030년이면 한국의 중위연령은 49.7세로 추정된다. 2030년에 50세라면 전체 인구의 가운데인 셈이다. 65세 이상 인구의 비율은 25.3%에 이른다. 한국의 인구는 꾸준히 감소할 것으로 전망되나, 65세 이상 인구는 2050년까지 현재보다 90% 가까이 증가할 전망이다.

그림 3. 고령사회에서 초고령사회 도달연수, 한국 7년에 불과, 늙어가는 속도 제일 빨라



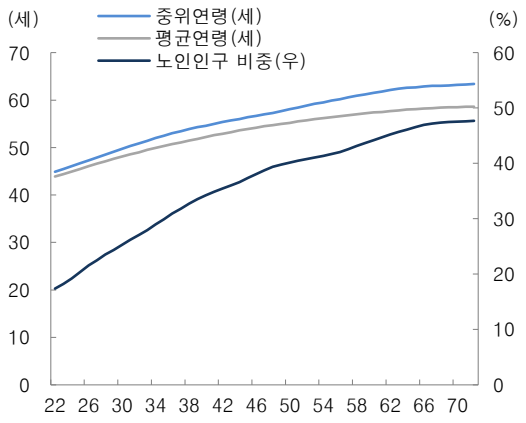
자료: OECD, 대신증권 Research Center

그림 4. 한국 노인/노인인구 전망치



자료: 통계청, 대신증권 Research Center

그림 5. 노인인구 비중 및 중위/평균 연령



자료: 통계청, 대신증권 Research Center

가구
65세 이상으로만 구성
16.0%

주택의 거주 단위는 가구이기 때문에, 가구로 살펴본다 해도 노인 가구는 증가하고 있다. 전국 기준, 전체 가구 중 65세 이상의 구성원이 있는 비중은 29.8%이며, 65세 이상으로만 구성된 비중은 16.0%이다. 전체 가구의 30% 수준이 가구 분리 혹은 가구를 그대로 유지한 상태로 시니어하우징에 입주 할 수 있는 잠재적인 수요인 셈이다.

지역별로 살펴보면, 가구 기준으로 가장 젊은 도시는 세종시다. 65세 이상 가족 구성원이 1명 이상 있는 경우가 17.9%로 압도적으로 낮다(전국 평균 29.8%, 두 번째로 젊은 시도는 대전으로 25.4%). 가장 나이든 가구 비중이 높은 지역은 전라남도(40.2%)이며, 경북(36.8%), 전북(36.7%), 강원(35.98%) 순이다. 도 단위에서 가장 젊은 도는 경기도(25.75%)다. 광역시로 살펴보면 부산(34.6%), 대구(30.6%), 서울(28.23%) 순이다.

65세 이상 가구
1인가구 37%
1세대 가구 36%

전국 기준으로 65세 이상 가구주의 수는 533만 가구다.

이 중 1세대 가구는 192만 가구, 2세대 가구는 121만 가구, 3세대 가구는 16.5만 가구, 4세대 가구는 1,418가구, 1인가구는 197만 가구, 비친족가구는 6만가구다. 1인 가구의 비율이 37%, 1세대 가구가 36%로 가장 높은 비중을 차지한다.

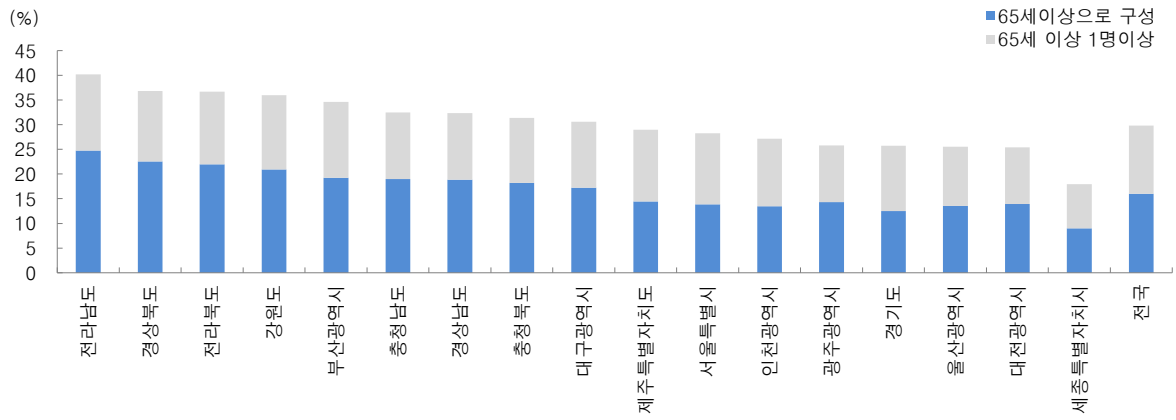
1세대 가구의 97%는 당연 부부이다. 그 외에 부부와 형제자매나 가구주와 형제 자매 등이 나머지를 차지한다. 2세대 가구의 경우 미혼자녀와 부부가 함께 사는 경우가 약 40%이며, 부나 모 한명과 미혼자녀가 있는 경우가 24.1%를 차지한다.

End-User 관점에서
보면, 구조적 성장세

최근 저출생으로 인한 수요 감소로 학교와 어린이집 등의 폐업이 증가하고 있다. 주택시장을 기준으로 살펴본다면, 한국 전체적으로는 주택시장에 신규 진입하는 인구 또한 감소세이다(물론 지역별로 청년인구가 증가하는 곳은 있다).

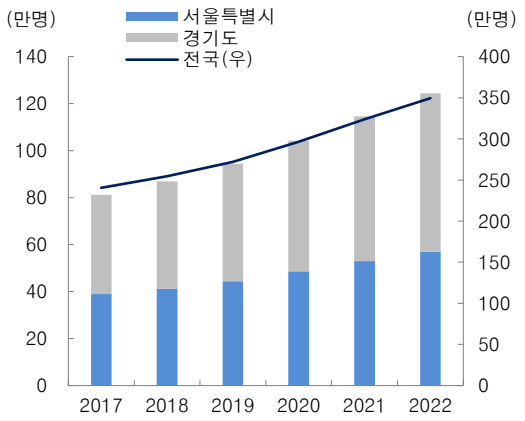
이러한 관점에서 시니어하우징을 살펴본다면, 시니어하우징은 인구가 감소하는 한국에서조차 구조적 성장환경이 갖춰진 섹터라 할 수 있겠다.

그림 6. **시도별 65세 이상 가구 비중**



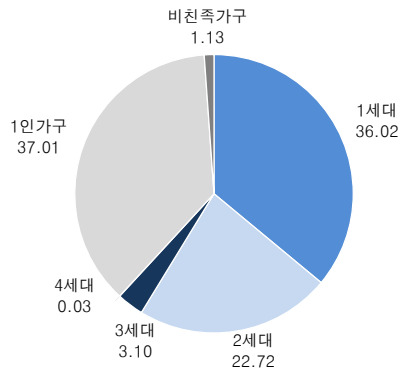
자료: 통계청, 대신증권 Research Center

그림 7. 65 세 이상 가구원 구성 가구 추이



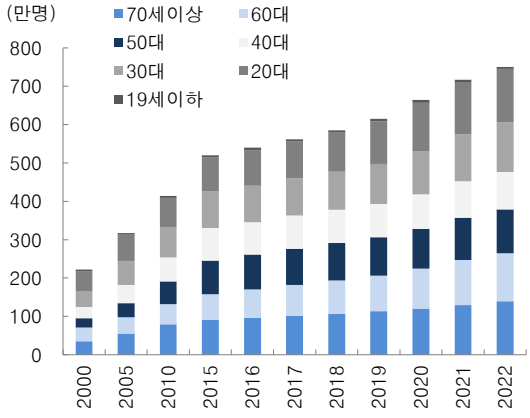
자료: 통계청, 대신증권 Research Center

그림 8. 65 세 이상 가구 구성



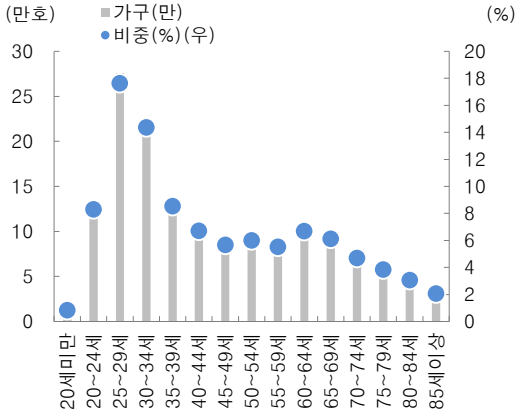
자료: 통계청, 대신증권 Research Center

그림 9. 서울 연령별 1 인가구 추이



자료: 통계청, 대신증권 Research Center

그림 10. 서울 연령별 1 인가구 비중



자료: 통계청, 대신증권 Research Center

고령자들 주거 선택은 어떻게 달라지는가?

노인이 되면 다른 집이 필요한가?

고령자의 주거는 어떻게 변하는가?

고령자가 되면서 주거 선택이 얼마나, 얼만큼 변하게 되는가에 대한 질문은 시니어하우징의 근본적인 질문이다. 그리고 이러한 변화 후에 얼만큼을 지불하고 싶어하는가, 그리고 임대와 보유 중에서는 무엇을 선택하고 싶어하는가에 따라 시니어하우징 공급의 방법과 형태가 달라질 수 있다.

극단적으로 고령자만을 위한 무엇인가가 전혀 필요하지 않다면, 시니어하우징이라는 자산은 무의미하다.

주거 이동

주거 이동은 큰 결정이다. 전 연령에 걸쳐 그렇다.

거시적으로 살펴본다면 지역경제, 실업률, 소득, 지역의 거주 어메니티 등이 원인이 될 수 있으나, 미시적 관점에서는 개인의 의사결정 과정에서 볼 수 있으며 이동 자체를 하나의 투자행위로 보고 기대수익이 기대비용보다 클 때 이동을 선택하게 된다는 관점이다. 소비이론은 투자의 관점이 아니라 소비적 관점에서 접근하였으며, 인구이동을 소비재(consumption goods)로 간주한다.

한국의 경우 꾸준히 주거 이동이 감소하고 있다. 임미화(2013)의 연구에 따르면 2007년 이후 연간 2-3%씩 주거 이동이 하락했다. 경제가 성숙되고 도심화, 전국적인 서울 집중 추이가 과거 대비 둔화되고 있기 때문으로 생각된다.

또한, 한국의 경우 상용직일수록, 기혼일수록 주거 이동이 감소하고, 주택임대료가 증가할수록, 아파트에 거주할수록 주거이동이 증가하는 것으로 나타났으며, 전세가격이 증가하면 주거이동이 급격히 증가한다.

생애 주기별 필요 주거 환경

지금 한국에서 나타나는 청년인구의 수도권 유입, 가정을 꾸린 이후 서울에서 경기도로의 전출 등을 이런 맥락에서 살펴 볼 수 있다.

대학교육과 일자리 등을 위하여 수도권으로 유입된 이후, 가정을 꾸린 이후에는 보다 넓은 집과 쾌적한 주거환경을 위해 구매력 제약 속에서 최선의 선택을 한 결과가 경기도로의 전출이다.

대학교육이나 일자리를 위해 서울/수도권에 유입된 경우, 가장 중요한 팩터는 학교/직장과의 접근성이다. 적절한 접근성을 확보한 이후 1인 거주 시설에 주로 거주할 가능성이 높다.

가정을 꾸리고 육아를 하는 시기에는 고려해야 할 거시적인 팩터들이 늘어난다. 맞벌이의 경우 두 사람의 직장까지의 접근성, 육아/교육 환경 및 주거 편의성 등 모든 팩터가 영향을 끼친다. 이 시기는 일반적으로 가장 큰 구매력을 보유하고 있는 상태에서 가장 많은 주거 환경요인을 고려해야 하기 때문에, 주택 소비 관점에서 가장 큰 소비를 지출하고 있다(자가 주택도 소비의 일종으로 생각한다면).

은퇴 이후의 주거

자녀들이 독립하고 은퇴를 한 계층에게 필요한 것은 무엇일까?

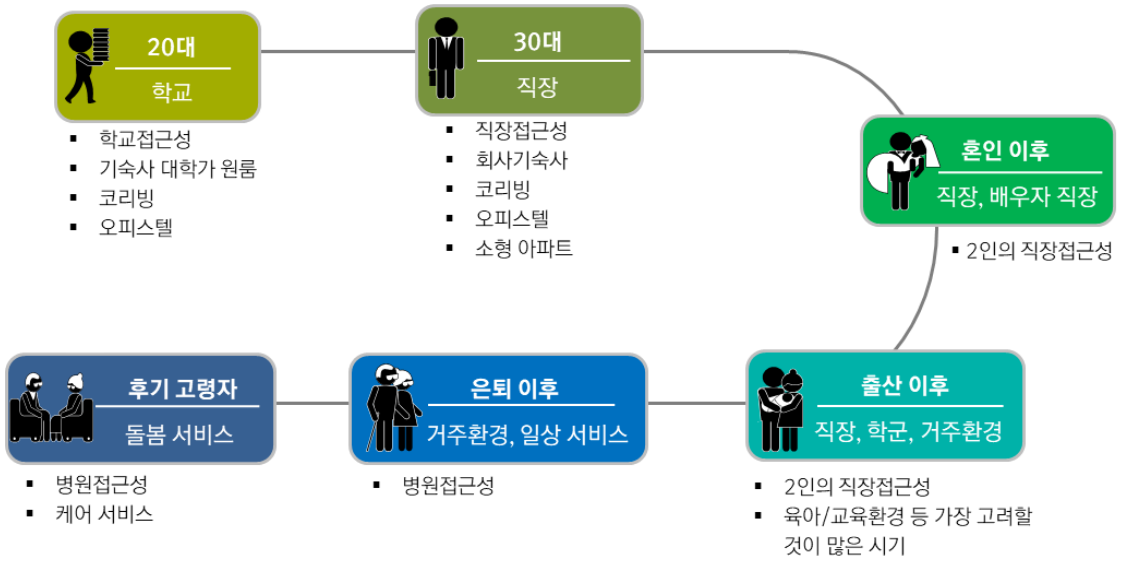
일단, 교육환경은 고려사항에서 제외될 것이고 통근을 하지 않다 보니, 도심과의 접근성과 같은 요인의 영향력은 감소할 터이다. 고령자는 정도의 차이가 있으나, 신체적/심리적/사회적 특성을 가지고 있는데, 1) 신체적 건강이 약화되어 활동공간이 제한되고, 2) 은퇴와 함께 사회적 위치가 저하되며, 3) 자녀 분가 및 부양가족 감소로 사회적 접촉의 기회를 상실하는 경향이 있다(안준영, 오동훈, 2011).

이러한 점을 보완하기 위하여 산책, 체조 등의 운동을 하기에 적합한 입지 및 시설이 중요한 요인으로 작용한다. 지난 연구긴 하나 고성룡(1990)의 연구에 따르면 고령층의 경우 아파트 단지에서 보내는 시간이 전체 생활 영위 시간의 70%를 상회하며, 월 외출 시간은 4-5회에 지나지 않는 것으로 나타났다. 연구시기와 현재와의 시차를 고려하면 후기 고령자에 해당되는 내용일 것으로 추정된다.

한편, 병원 접근성이 상대적으로 중요한 요인으로 나타나고 자택에서 지내는 시간이 증가하면서 여가시간을 보내는 어메니티의 영향도가 높아진다. 후기 고령자에 이르면 돌봄 서비스와 같은 고령자를 타깃으로 한 서비스/시스템의 중요성이 높아질 것으로 생각된다.

활동적인 성향이냐 아니냐에 따라, 혹은 후기 고령자 및 병환 여부에 따라 차이는 날 수 있으나, 큰 틀에서 살펴보면 거시적 입지보다는 미시적인 입지와 단지 구성, 유닛 및 개별 동의 설계/제공 어메니티 등이 더 중요해지는 것으로 사료되며, 그 외에 돌봄 서비스와 같은 케어 및 의료 서비스 제공/접근도가 새로운 팩터로 등장한다.

그림 11. **생애 주기별 주거 니즈 변화**



자료: 대신증권 Research Center

고령자의 주거이동

실제 고령자의 주거이동은 어떨까?

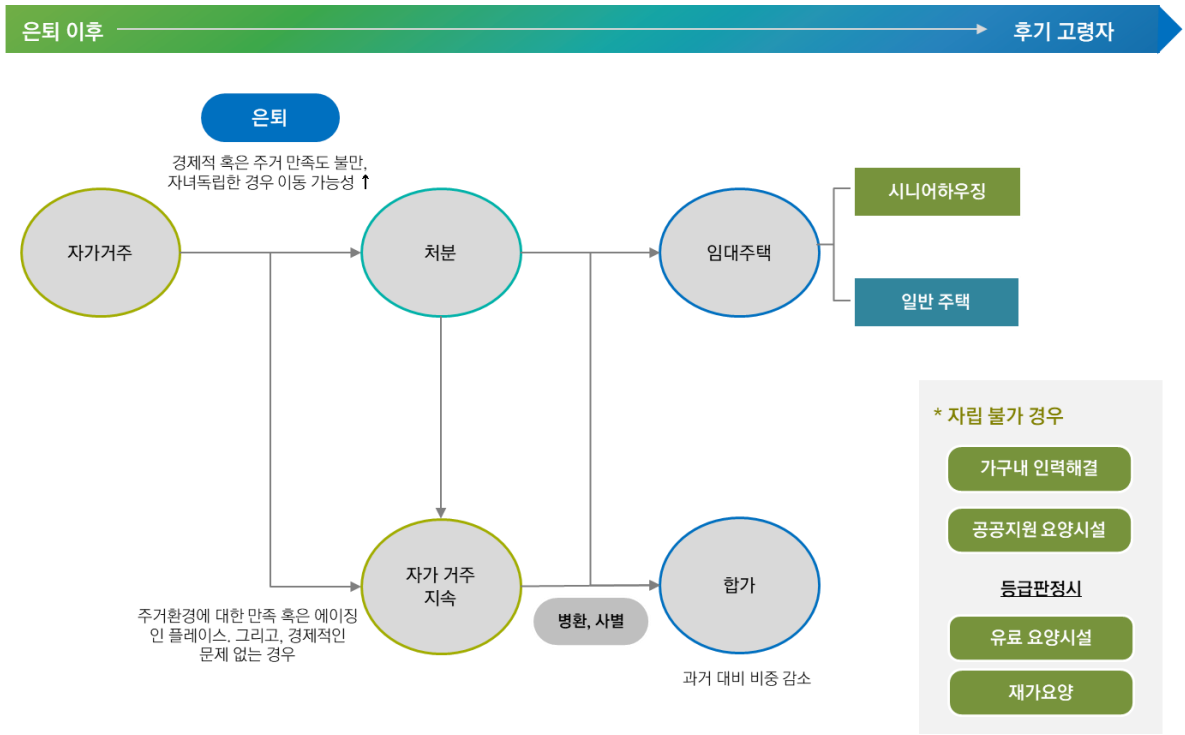
고령자의 주거이동 혹은 주거소비 조정에 대한 연구는 해외에서 더 많이 축적되었다.

Litwak and Longino(1987)의 연구는 고령가구의 주거이동을 세 가지 유형으로 구분한다. 첫째, 장거리 이동을 통해서 온화한 기후나 출생지 인근으로 이동하는 혜택을 누리는 경우로 상대적으로 건강하고 재정적으로 안정된 가구들이다. 둘째, 보다 고령의 가구들이 일상적인 업무의 수행이 어려운 경우 도움을 받는 자녀 근처로 이동하는 경우이다. 셋째, 필요한 도움의 수준이 매우 높고 심각한 장애가 촉발된 경우로 이 단계에서 고령가구들은 돌봄시설로 이동을 하게 된다. Venti and Wise(1989)의 연구에 따르면 소득이 낮으나 주택자산이 많은 가구의 주거 이동 비율이 높은데, 이는 소비 증가를 위해 주거이동을 하여 자산 유동화 혹은 임대수익 추구를 하기 때문인 것으로 나타났다.

고령자 이동의 특징과 다른 생애시기와의 차이점은 개인의 자율성의 감소로 촉발된다는 점이다(Stimson and McCrea, 2004). 몇몇 개인 및 가구 특성들은 고령가구의 이주 결정에 기여하게 되는데, 가족의 유대관계, 친구의 존재, 건강의 쇠퇴로 인한 도움의 필요성과 같은 요인들이다(김주영,2023). 또한, 상대적으로 연령이 낮은 고령 가구는 은퇴로 인해 주거 이동을 하게 되며, 연령이 높은 고령가구의 경우 사별이 주거이동의 주된 원인이라는 분석이 많다.

결국, 시니어하우징 및 케어시설에 대한 유입은 은퇴, 사별 그리고 병환으로 인한 자율성 감소의 결과로 나타나게 되며, 미시적으로는 이러한 이벤트에 대해서 개인이 어떤 선택을 하는가가 수요로 작용한다.

그림 12. **생애 주기별 주거 니즈 변화**



자료: 대신증권 Research Center

한국의 주거이동

한국의 주거이동은 어떻게 나타나는가?

서구의 연구와는 조금 다른 결과들이 나타나기도 한다. 유재언(2017)은 고령가구의 경우 주거입지를 선택하는 과정에서 자녀와의 근접성을 고려하는 것으로 나타났으며, 돌봄의 필요성이 주요한 주거이동의 동기로 나타난다고 한다.

정보선.이상엽(2021)은 고령화 패널조사를 이용하여 고령가구가 임차로 전환할 확률에 영향을 미치는 요인을 검증하였다. 노인가구는 혼인상태가 변화되거나 건강상태가 나빠지는 경우 임차로 주택 점유형태를 전환할 확률이 높아지는 것으로 나타났다. 또한 성인자녀가구의 특성이 고령가구의 임차전환에 유의미한 영향을 주는 것으로 나타났는데, 성인자녀로부터 이전소득을 받는 경우와 거주지로부터 30분 이내 근거리에 자녀가 거주하는 경우에는 반대로 임차로 전환할 가능성이 낮아지는 것으로 분석되었다.

내 집이 제일 좋다

한편, 고령자의 주거 이동을 당연시하고 전제하는 것은 적절하지 않은 면이 있다. 널리 알려진 것처럼 고령가구는 기존에 거주하고 있는 주택이나 지역에서 머무르려는 에이징 인 플레이스(Aging in Place) 성향을 강하게 갖고 있다.

국내의 경우에도 통계청 사회조사에 따르면, 80% 이상의 고령자가 자기 집에 계속 거주하기를 희망한다(김인숙, 김준형, 2023). 이러한 경향성 때문에 시니어하우징 뿐 아니라 주택 개조와 재가요양 서비스 시장이 더 클 것으로 보는 관점 또한 존재한다.

이는 해외의 경우를 살펴봐도 마찬가지다. 미국이나 일본과 같이 시니어하우징 시장이 성숙한 국가라 하더라도 본인이 살던 집에서 사는 사람의 비중이 가장 높다. 따라서, 에이징 인 플레이스는 고령층 공통의 니즈라 볼 수 있겠다. 다만, 한국의 경우 그러한 점을 고려하더라도 시니어하우징 시장이 과도하게 작다는 지적이다.

주거이동의 양상

고연령자의 에이징 인 플레이스(Aging in Place) 의지와는 별도로 주거 이동에 대한 의향과 비율은 증가하는 것이 현실이다.

송주연.전희정(2018)의 연구에 따르면, 노인인구의 주거이동 의향이 2006년에는 2.01%에 불과하였으나, 2016년에는 4.59%로 상승하였다. 이러한 수치 상승은 연구 이후 8년이 지난 현재에는 더 높아졌을 것으로 생각된다. 김주영(2023)의 연구에 따르면, 주거실태조사자료를 통해서 국내 고령가구의 65세 이후 이동가구의 비율은 40% 수준으로 나타났다. 이는 유럽 8개 국가의 고령자의 주거이동비율을 분석한 연구(Fernández-carro, 2012)에서 제시한 평균 이동률 31%를 감안할 때 상당히 높은 수준이다.

2020년을 기준으로 65세 이후 이사를 한 경험이 있는 경우에는 가구원 수가 적을수록, 가구 소득이 낮을수록, 자녀로부터의 지원이 있을수록, 임차에 있을수록, 과거 이사횟수가 많을수록 주거 이동을 할 가능성이 높은 것으로 나타났다.

그 외에 한국에서 고려해야 할 점들

나타나지 않는 다운사이징

한국의 주택시장 및 고령자 가구의 특성 또한 고려할 필요가 있다.

금융위기 이후 한국의 주택시장이 침체기에 접어들면서 한동안 고령자의 다운사이징 여부가 시장의 주목을 받았는데, 한국에서는 다운사이징이 거의 나타나지 않았다. 오히려, 노후대비로 주거 자산을 취득하는 움직임까지 나타나면서, 주거 시장의 수요자보다는 공급자로의 고령자의 역할이 부각되기도 한 것이 사실이다.

서울, 서울, 서울

첫 번째 이슈는 한국의 수도권 집중화이다.

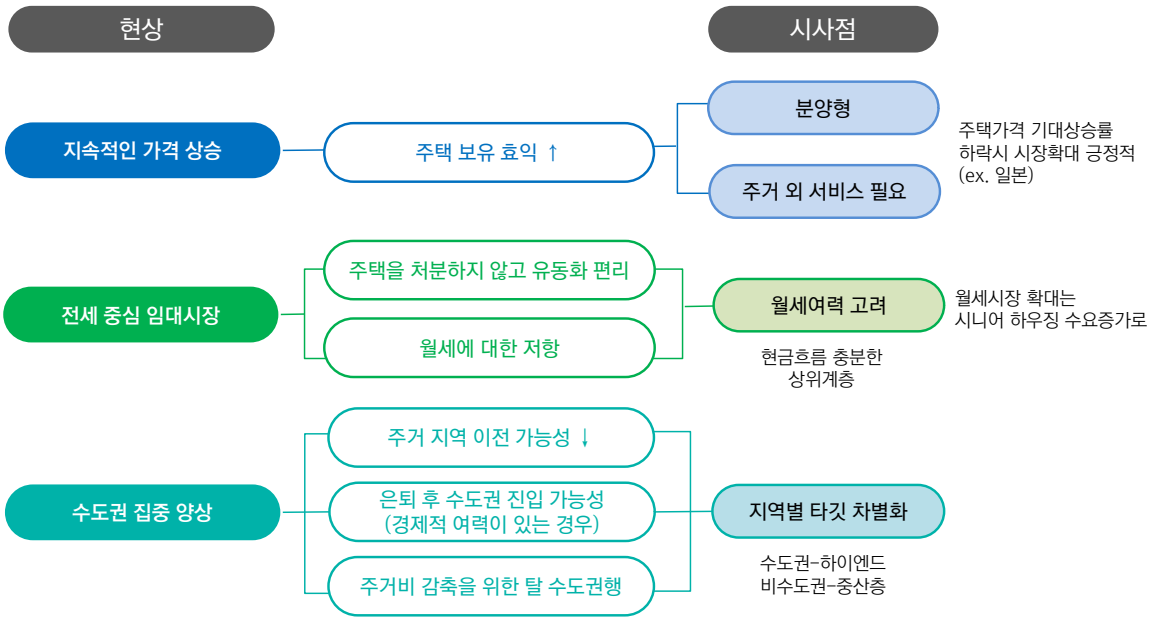
전국민의 50% 이상이 수도권에 거주하고 있고, 현재 시니어하우징 시장을 고려할 때 유효수요의 대부분은 수도권에 있을 가능성이 높다. 이러한 수도권 집중도는 지역 이탈을 어렵게하는 측면이 있다. 편의 시설 및 관계하고 있는 가족들이 모두 인근(수도권)에 있을 가능성이 높기 때문이다. 이에 더해 높은 인구밀도로 인한 편의시설의 집중, 양호한 대중교통 접근성 등은 고령자가 거주하기 용이한 주거환경을 제공한다.

전세제도

두 번째 이슈는 전세제도다.

전세를 중심으로 하는 임대차 시장은 고령자에게 두 가지 편리함을 제공한다. 첫 번째는 자산 유동화다. 자산을 매각하지 않아도 전세임대를 놓음으로써 대량의 현금을 확보할 수 있어 굳이 자산을 매각할 필요성이 줄어든다. 둘째는 전세 임차인이 됨으로써 현금 유출 없이 주거가 가능하다는 점이다. 또한, 이러한 임대차 계약 구조는 시니어하우징의 월세 수요로의 유입의 장애로 작용한다고 판단된다.

그림 13. **한국 주거시장의 특수성**



자료: 대신증권 Research Center

한국 노인주거 History 및 정책변화

복지에서 주거로

노인주택은 필연적으로 복지정책과 연계되어 있을 수 밖에 없다.

국내 노인전용 주거와 관련된 명시적 규정은 1981년 제정된 노인복지법이다. 노인전용 주거시설로서 노인복지법을 기반으로 한 노인주거복지시설(노인복지주택, 양로시설 등)이 고령자 복지정책 측면에서 주로 공급되었다.

사례로 본다면, 1988년 유당마을이 유료양로시설로 설립되었고, 1989년 노인복지주택이 도입되었다. 1993년 국가와 지방자치단체, 비영리법인에게만 허용되던 노인복지주택이 민간기업과 개인에게도 허용되었다. 1997년에는 민간업체에게도 분양형 노인복지주택 개발이 허용되었다(분양형은 2008년 폐지되었다가 인구소멸지역에 한해 재개).

고령화 사회로 진입하면서(2000년) 보건복지부에서는 복합단지 형태의 노인복지단지 건설을 추진하고 국토부에서는 고령자를 대상으로 하는 국민임대주택을 공급했고, 이후 '장애인/고령자 등 주거약자 지원법, 주거기본법, 주거복지로드맵 등을 통해 주거지원 강화의 관점에서 정책이 나타났다.

민간 참여 촉진

최근 들어 '지역사회통합돌봄 기본계획' 등을 통해 고령자의 지역사회 내에서 케어와 생활을 가능하게 하는 에이징 인 플레이스 개념을 반영하였다,

이후, '건강하고 행복한 노후대책(2024)'을 통해 서민/중산층 시니어 레지던스 확대를 위해 분양형 노인복지 주택 재도입, 고령자복지주택 공급 유도를 위한 기준 신설, 기업형 장기임대주택인 '실버스테이'와 '헬스케어리츠'를 도입하면서 민간의 참여유도를 이끌어 내기 위한 정책이 전개되었다(정소이, 2024).

시니어 레지던스 활성화 방안

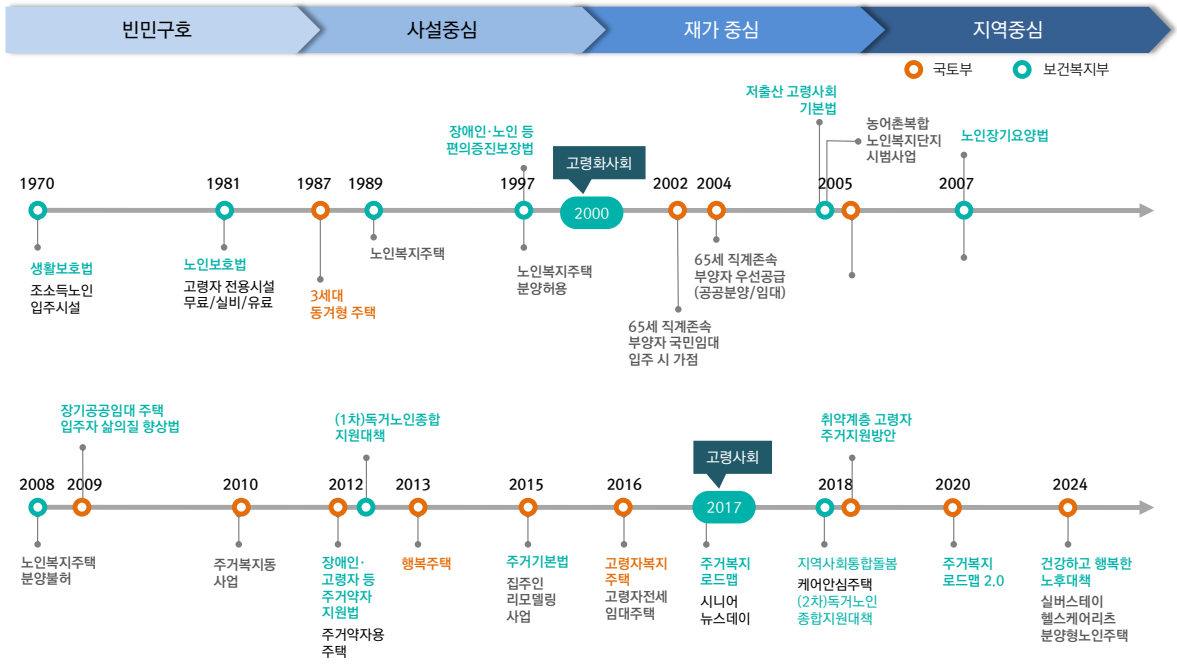
2024년 7월 관계부처 합동으로 '시니어 레지던스 활성화 방안'이 발표되었다.

주요 내용은 시니어 레지던스 공급 확대를 위한 민간/공공 부문에서의 규제 개선 및 사업 도입이다.

현재는 실버타운을 설립 및 운영하려면 노인복지법 시행규칙에 따라 시설이 들어설 토지와 건물을 모두 소유하고 있어야 하는데, 이를 개정하여 토지와 건물에 대한 사용권만으로도 설립 및 운영이 가능하도록 할 계획이다. 또한 인구감소지역 89개소에 일정 비율의 임대형을 포함한 신 분양형 실버타운을 도입할 예정이며, 부지 부족 문제를 해결하기 위해 도심 내 유휴 기반시설 부지를 활용할 수 있도록 규제 완화 근거도 마련할 계획이다.

이밖에도 민간 자금 조달 지원, 실버스테이 도입, 저소득층 대상 고령자 복지주택 공급 확대 등의 내용이 포함되었다. 정부는 이번 활성화 방안을 통한 시니어 레지던스 공급 확대로, 현재 65세 이상 인구 대비 비중 0.2%에서 2035년 3%까지 시니어 레지던스 세대 비중을 확대할 계획이다.

그림 14. **고령자를 위한 주거정책 전개과정**



자료: LHRI, 대신증권 Research Center

표 1. **시니어 레지던스 활성화 방안**

① 시니어 레지던스 공급 확대	민간	▷ 토지 및 건물 사용권을 통한 실버타운 설립 – 토지 및 건물의 소유권 또는 사용권으로 실버타운 설립/운영이 가능하도록 규정 개정 – 서비스 전문 사업자 육성
		▷新분양형 실버타운 도입 – 일정비율의 임대형을 포함한 新분양형 실버타운을 인구감소지역(89개소)에 도입
		▷ 유휴 기반시설 부지 활용을 위한 규제완화 근거 마련 – 도심 내 유휴시설 및 유휴 국유지 활용을 위한 부지지원 강화
		▷ 규제 완화 및 투자 위험 분담을 통한 민간 자금 조달 지원 – 리츠의 시니어 레지던스 개발 사업 진입 촉진을 위한 택지 지원 및 규제 개선 추진 – 건설자금에 대한 주택도시기금 융자지원 검토 및 지역활성화 투자펀드 지원 확대
		▷ 합리적 이용료의 실버스테이 도입 – 합리적 이용료로 이용 가능한 실버스테이 시범사업 시행 및 확산 추진 – 유주택 고령자의 입주 허용 및 일반형 주택 혼합 건설 등 방안 검토
	공공	▷ 저소득층 대상 고령자 복지주택 공급 확대 – 연간 3천호로 공급 확대 및 노후 임대주택 리모델링을 활용한 추가 공급 추진 – 추첨제 등 중산층 고령가구의 입주기회 확대 방안 마련
② 수요자 맞춤형 지원 확대		▷ 표준계약서 및 품질인증제 도입 및 정보공개 시스템 구축 ▷ 주택연금 계속 수령 허용 및 보증금 대출시 주택금융공사 보증지원 확대 검토 ▷ 자립주거–생활보조주거–요양주거의 연속 보호체계 구축 지원 ▷ 자가주택 계속 거주 지원 확대 및 돌봄서비스 지원
③ 관리 및 지원체계 구축		▷ 관계부처 TF 신설 및 시니어 레지던스 활성화를 위한 특별법 제정 추진

자료: 관계부처 합동, 대신증권 Research Center

한국의 시니어하우징은 걸음마 단계

걸음마 단계

시니어하우징을 번역한다면, 노인주택 정도가 될 듯하다.

그러나, 관련 분야의 전문가인 유선종 교수(건국대학교 부동산학과)의 인터뷰 내용을 빌려 말하면, 한국은 "노인주택이라는 용어가 제대로 정의되어 있지 않은" 상황이다. 그에 따르면, 법령 어디에도 노인주택에 대한 정의가 없다.

고령자복지주택, 노인복지주택, 노인요양시설, 양로시설, 노인공동생활가정 등의 법적 자산 용어가 있으나, 개별 자산 간의 차이를 명확히 이해하기 어렵다. 일반적으로는 시니어 세대들이 들어가 임대 혹은 자가로 거주할 수 있는 주거 자산을 실버타운, 시니어하우징, 노인주택 등의 명칭으로 부르고 있다.

부동산은 기본적으로 규제 산업이다. 상품을 개발하는 개발사업은 더더욱 그럴 수 밖에 없다. 부동산 상품은 제도 하에서 발전할 수 밖에 없는데, 한국의 '노인주택'은 법적인 정의조차 미비한 것이 현실이다.

주택이냐 복지시설이냐?

노인주택은 주택인가? 복지시설인가?

법률적인 지위를 살펴보면, 고령자복지주택, 노인복지주택, 노인요양시설, 양로시설, 노인공동생활가정 등 주택과 복지시설의 사이 어딘가에 있는 것처럼 보인다. 실제로 일상적으로 실버타운, 시니어하우징, 노인주택으로 부르는 자산은 자산의 형태마다 관할 부서 또한 다르다.

보건복지부 관할 자산으로는 양로시설, 노인공동생활가정, 노인복지주택, 요양시설, 노인요양 공동생활가정이 있으며, 공공임대주택과 고령자복지주택은 국토교통부 관할이다. 또한 케어안심주택의 경우 국토부와 보건복지부 모두의 영역이다.

표 2. 한국의 고령자 주거 자산 스펙트럼과 관할 부서

구분	국토교통부			보건복지부				
	공공임대 주택	고령자 복지주택	케어안심 주택	양로시설	노인공동 생활가정	노인복지 주택	요양시설	노인요양 공동생활가정
연령	65 세 이상	65 세 이상	65 세 이상 (60 세 이상)	65 세 이상 (60 세 이상)	65 세 이상 (60 세 이상)	60 세 이상	65 세 이상 (60 세 이상)	65 세 이상 (60 세 이상)
소득수준	일정수준 이하의 월평균 소득수준 무주택자	생계급여/ 의료급여 수급자 등	지자체별 상이, 생계급여/ 의료급여 수급자 등	소득수준에 따라 무료/ 실비/유료	소득수준에 따라 무료/ 실비/유료	제한없음 (본인전액부담)	노인장기요양 보험등급수급자, 기초수급자 (생계, 의료)	노인장기요양 보험등급수급자, 기초수급자 (생계, 의료)
건강상태	독립생활가능, 일상생활 지장이 없는 상태	일상생활 불가능 하여 도움 필요 시 우선순위	중증은 아니나 독립생활이 어려워 돌봄 필요	일상생활가능	일상생활가능	단독취사 등 독립 주거생활 가능	노인성 질환으로 노인장기 요양 등급자, 일상생활불가능	노인성 질환으로 노인장기 요양 등급자, 일상생활불가능

자료 : 국가사회보장리뷰, 통계청, 대신증권 Research Center

시니어하우징

우리가 흔히 생각하는 실버타운 혹은 시니어하우징으로 볼 수 있는 자산은 노인복지주택과 유료양로시설이라 할 수 있다(무료양로시설은 정부비용 지원이 가능하나, 유료양로시설은 정부비용 지원 불가능).

겉으로 보기에 비슷한 시니어하우징으로 보이나, 법적 지위는 차이가 있으며, 국내에서는 더클래식500과 삼성노블카운티는 유료양로시설로, 더시그넘하우스, 더헤리티지 등은 노인복지주택으로 되어있다. 두 자산 모두 본인 100% 부담이다.

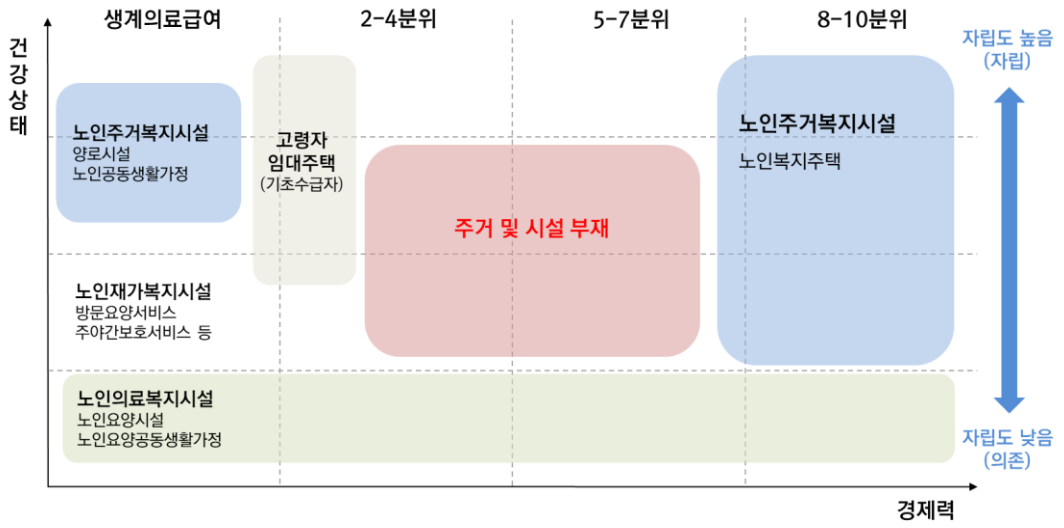
표 3. 사용자 입장에서 시니어하우징이라 할 수 있는 자산과 근거법

구분	설치목적	시설규모	입주 대상	시설현황
노인복지주택	노인에게 주거시설을 임대하여 주거의 편의, 생활지도, 상담 및 안전 관리 등 일상생활에 필요한 편의를 제공함을 목적으로 하는 시설	30 세대 이상	단독취사 등 독립된 주거 생활을 하는데 지장이 없는 60 세 이상의 자	전국 38 개소 노인복지주택 (더시그넘하우스, 노블레스타워 등)"
양로시설	노인을 입소시켜 급식과 그 밖에 일상생활에 필요한 편의를 제공함을 목적으로 하는 시설	입소 정원 10 명 이상 (정원 1 명 당 15.9m2 이상 공간 확보)	*무료양로시설 입소대상자 *실비양도시설 입소대상자 *유료양로시설 입소대상자"	전국 192 개소 유료 양로시설 3 개소 (더클래식 500, 미리내 실버타운, 일봉 실버랜드)"
노인공동생활가정	노인들에게 가정과 같은 주거 여건과 급식, 그 밖에 일상생활에 필요한 편의 제공을 목적으로 하는 시설	입소 정원 5 명 이상 9 명 이하 (입소 정원 1 명 당 연면적 15.9m2 이상 공간 확보)		전국 107 개소

구분	내용
노인복지법	– 노인복지주택 설치신고, 시설/설비/직원자격/직원배치/시설운영기준 등 시설의 설치 및 운영에 관한 일반적 사항 – 노인복지주택의 설치,관리 및 공급 등에 관하여 노인복지법에서 규정된 사항을 제외하고 주택법의 관련 규정을 준용
주택법	노인복지법 제 32 조 제 3 항의 규정에 의거 주택법, 주택건설기준 등에 관한 규정, 주택공급에 관한 규칙 등 관련 규정
기타	장애인, 노인, 임산부 등의 편의증진보장에 관한 법률 등

자료: 대신증권 Research Center

그림 15. 한국의 노인주거



자료: 변나향 외, 고령1인가구의 주거복지 지원을 위한 노인복지주택 개선방안(2018), 대신증권 Research Center

한국의 시니어하우징 시장

시장 개요

시니어하우징은 위치 및 생활환경에 따라 도심형, 도심근교형, 전원형으로 구분할 수 있다.

도심형은 가장 큰 특징이자 장점은 입지이다. 주로 역세권 등 교통이 편리한 곳에 위치하고 있으며, 가족 및 지인과도 원활하게 교류할 수 있고 주변에 생활편의시설이 갖춰져 있어 생활환경이 크게 변하지 않는다. 또한 대형병원과의 높은 접근성으로 의료시설을 쉽고 빠르게 이용할 수 있다. 다만 타 유형의 시니어하우징 대비 입주보증금 및 월 생활비 등의 비용 부담이 매우 크다. 건국대학교병원과 연계된 대표적인 도심형 시니어하우징인 더클래식500을 비롯한 더시그넘하우스, 노블레스타워, 서울시니어스 가양/강서/서울타워, 하이원빌리지 등이 도심형 노인복지주택에 속한다.

도심근교형은 도심형과 전원형의 장점을 골고루 누릴 수 있다. 비교적 편리한 교통환경으로 쉽게 대도시로의 접근이 가능하면서도, 도심형보다 쾌적한 자연환경에서 생활할 수 있다. 그러나 서울과 가까운 입지 및 우수한 생활편의시설 등으로 그 비용이 결코 저렴하지는 않으며, 외곽에 위치하기 때문에 도심형 대비 대중교통 이용이 다소 불편하다는 단점이 존재한다. 도심근교형 시니어하우징은 용인 소재 삼성노블카운티를 비롯한 서울시니어스 분당타워, 마리스텔라, 유당마을 등이 있다.

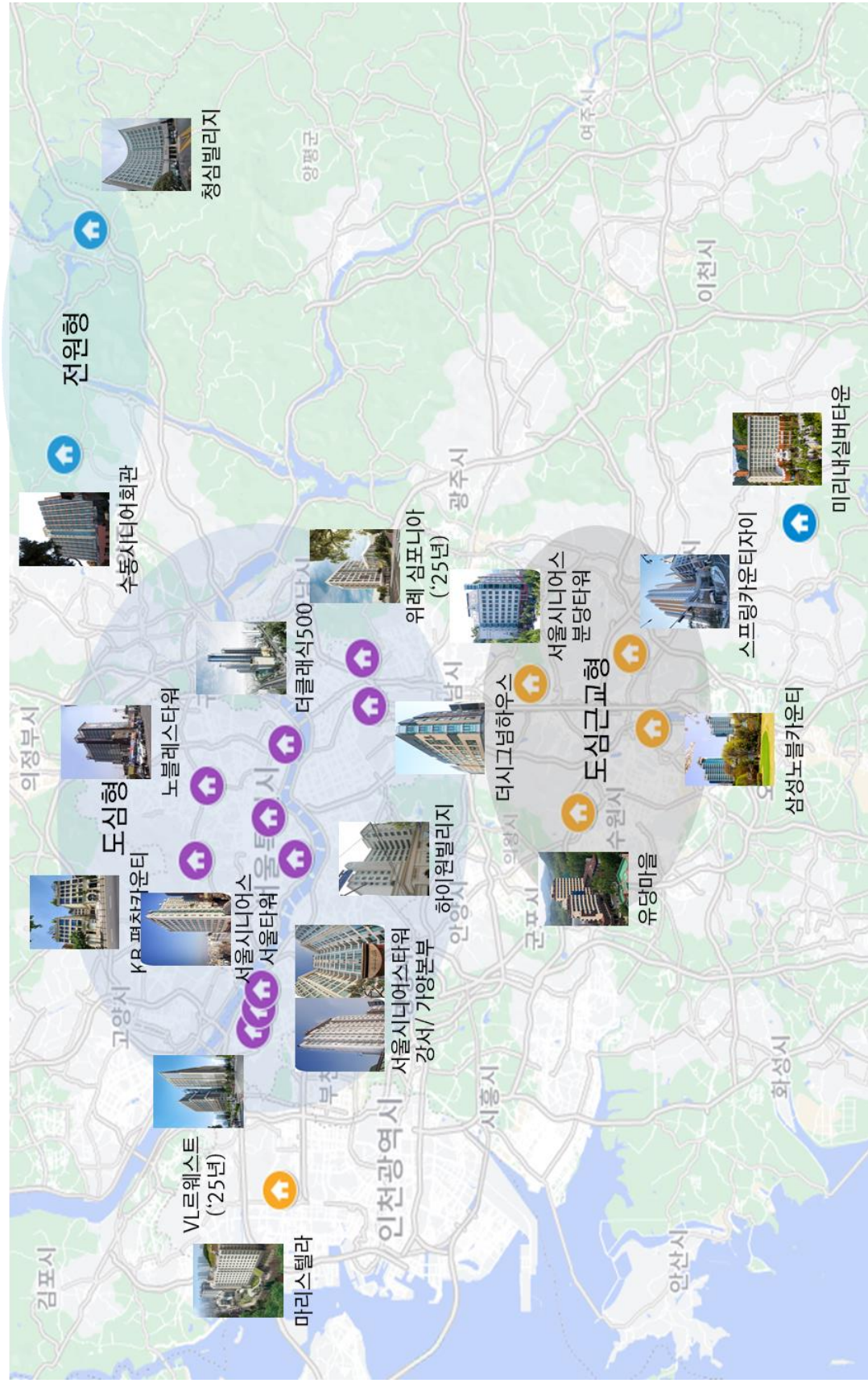
전원형은 쾌적하고 조용한 자연 및 주변 환경을 누릴 수 있는 곳에 위치하며, 타 유형 대비 입주보증금과 생활비가 저렴하다. 다만 교통이 불편하고, 대형병원과의 거리가 멀어 응급상황 발생 시 빠르게 대처하기 어렵다는 단점이 존재한다. 대표적인 전원형 실버타운으로는 수동시니어(남양주시), 미리내(안성시), 청심빌리지(가평군) 등이 있으며, 대부분 한적한 경기도 외곽에 위치하고 있다.

표 4. 시니어하우징의 입지 별 구분

구분	특징	사례
도심형	– 도시 중심부, 역세권 등 교통 편리한 곳에 위치 – 기존 생활권 유지 및 가족과의 교류 용이 – 생활편의시설, 대형병원과의 높은 접근성 – 타 유형 대비 입주보증금 및 생활비 등 비용 부담이 큼	더클래식 500, 더시그넘하우스, 노블레스타워, 하이원빌리지
근교형	– 수도권, 대도시 인근 등에 위치 – 쾌적한 자연환경에서 생활 가능 – 도심형+전원형 장점 – 저렴하지 않은 비용, 대중교통 이용 다소 불편	삼성노블카운티, 서울시니어스 분당타워, 마리스텔라, 유당마을
전원형	– 쾌적하고 조용한 자연 및 주변 환경 – 저렴한 입주보증금 및 생활비 – 교통 불편, 대도시 및 대형병원으로의 접근성 떨어짐	수동시니어, 미리내, 청심빌리지

자료: 대신증권 Research Center

그림 16. **한국의 노인주거 분포**



자료: 대신증권 Research Center

도심형 : 더클래식500

더클래식500

더클래식500은 2009년 개원한 대표적인 도심형 프라이빗 시니어 타운으로, 서울 광진구 능동로에 위치한다. 50층 170실의 A동과 40층 210실의 B동 2개의 동으로 구성되어 있으며, 380실 모두 56평형 규모로 동일하다. 단지 내외에 마트, 백화점, 은행, 영화관 등 일상생활에 필요한 여러 편의/문화시설이 조성되어 있다.

입주 자격은 입주 예정일 기준 독립적인 일상생활이 가능한 60세 이상에게 주어지며, 부부의 경우 한 명이 60세 이상이면 입주가 가능하다.

주거 공간은 면적은 모두 56평으로 동일하나 공간의 구조가 다른 4가지 타입으로 구성되어 있다. 내부에는 건강하고 편리한 생활을 위한 여러 디지털/웰빙 시스템이 마련되어 있다. 주거 공간 외에도 피트니스 공간, 수영장, 스파, 실내 골프연습장, 연회장, 노래방, 도서관 등의 다양한 부대시설이 마련되어 있다.

24년 4월 기준 입주보증금은 10억 원이며, 계약기간은 3년, 월 이용료는 175만 원 수준이다. 여기에 추가로 공동 관리비(약 250만 원/월), 관리비(30만 원/월), 식대(15,000원/1식) 등의 생활비가 필요하다. 타 시설 대비 비용이 높은 수준으로, 상위 소득 계층을 타겟으로 한다. 실제로 주요 입주자는 강남에 거주하던 전문직 및 사업가 등이며, 입주자들이 고액 자산가라는 점을 고려해 은행 PB센터 및 증권사도 다수 입점해 있다.

그림 17. **더클래식500**

시니어하우징 ① 더클래식500

- 위치: 서울시 광진구 능동로 90
- 연면적: 158,655m2
- 세대수: 380세대(총 2개동)
- 운영개시일: 2009년
- 운영사: 건국AMC
- 입주자: 독립적인 일상생활이 가능한 60세 이상, 상위소득계층 타겟
- 비용: 보증금 10억 원, 월 임대료 175만 원, 월 생활비 280만 원, 식대 15,000원 수준
- 부대시설: 피트니스클럽, 수영장, 스파, 골프연습장, 연회장, 노래방, 도서관 등
- 제공 서비스: 메디컬 서비스, 컬처&커뮤니티 서비스, 호텔식 서비스 등

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

제공 서비스는 메디컬, 컬처&커뮤니티, 호텔식 서비스 크게 세가지로 구성된다.

메디컬 서비스는 건국대학교병원과 연계하여 의사, 간호사, 물리치료사, 운동 처방사, 영양사 등으로 구성된 전담 관리팀이 개인별 맞춤 건강, 운동, 영양 관리 프로그램을 제공한다. 24시간 간호사가 상주하고, 건강상담, 영양상담, 건강검진 등의 서비스가 제공되며, 맞춤식 운동 및 영양 관리가 가능하고 전문분과별 진료상담 및 건국대학교병원 연계 진료도 받을 수 있다.

컬처&커뮤니티 서비스는 액티브한 시니어 라이프를 즐기고 회원들간의 친목을 다질 수 있도록 다양한 여가 생활 서비스와 프로그램을 제공한다. 스포츠 교실, 미술 강좌, 노래교실 등 다양한 정서, 교양, 문화 프로그램이 운영되며, 동호회 활동을 지원하고 생활상담도 제공한다. 호텔식 서비스는 편리한 생활지원 서비스로 도어, 리셉션, 프론트, 하우스키핑 등의 서비스가 제공된다.

그림 18. **피트니스**

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

그림 19. **메디컬 서비스**

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

그림 20. **문화 공간(도서실)**

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

그림 21. **다양한 문화 프로그램**

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

그림 22. **주거 공간**

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

그림 23. **주거 공간**

자료: 더클래식500, 대신증권 Research Center

도심 근교형 : 노블카운티

2006년부터 운영중인 노블카운티

노블카운티는 경기도 용인시 기흥구 소재로, 도시와 자연을 동시에 누릴 수 있는 도심근교형 시니어하우징이다. 독립적인 생활이 가능한 일반세대와 일상생활에 도움이 필요한 프리미엄 세대로 구분되며, 2개 동에 총 555세대가 입주할 수 있다. 시설에서 강남까지는 30분, 분당까지는 20분이 소요되어 도심과의 접근성이 떨어지지 않으며, 도심을 왕복하는 입주자 전용 셔틀 버스도 운행하고 있다.

입주 자격은 입주 예정일을 기준으로 만 60세 이상에게 주어지며, 부부의 경우 한 명이 60세 이상이면 입주가 가능하다. 건강 등급에 따라 입주 공간에 차이가 있으며, 시니어타운 일반세대, 프리미엄세대, 요양센터로 구분된다. 프리미엄 세대는 일상생활 뿐 아니라 24시간 간호 및 간병 등의 서비스를 받을 수 있는 일반센터와 요양센터의 중간 단계이고, 요양센터는 전문적인 간호와 간병이 필요한 입주자를 위해 마련되어 있다.

세대는 전용면적 15평부터 36평까지 다양하게 구성되어 있으며, 식당, 게임룸, 노래방, 도서관, 사우나, 피트니스 등의 공용공간도 존재한다.

비용은 일반세대를 기준으로 보증금 최소 3억~최대 12.6억 원, 월세는 75만원으로 동일하다. 월 생활비도 독신이냐 부부이냐에 따라서 197만원~446만원으로 다양하며, 계약기간은 입주 후 3년이다. 프리미엄 세대는 같은 평형 기준, 일반 세대 대비 월 생활비가 100만원 정도 추가 발생한다..

그림 24. **삼성 노블카운티**

시니어하우징 ⓐ 삼성 노블카운티

- 위치: 경기도 용인시 기흥구 덕영대로 1751
  면면적: 161,042m2
- 세대수: 양로시설 553세대, 요양시설 197실
- 운영개시일: 2006년
- 운영사: 삼성생명공익재단
- 입주자: 60세 이상, 건강등급에 따른 입주 공간 차이 존재
- 비용: 시설 및 평형에 따라 상이
- 부대시설: 식당, 피트니스, 수영장, 골프연습장, 프로그램실, 노래방 등
- 제공 서비스: 건강관리, 문화여가, 간호 및 간병, 재활치료 등

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

그림 25. **삼성노블카운티 조감도**

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

그림 26. **스포츠공간**

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

그림 27. **식당**

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

그림 28. **휴게공간**

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

그림 29. **산책로**

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

그림 30. **문화 여가 생활**

자료: 노블카운티, 대신증권 Research Center

도심형 : 더시그넘하우스

강남의 교외,
도심형 시니어하우징

더 시그넘 하우스는 서울 강남구 자곡동 소재의 도심형 시니어하우징으로 2017년 6월 오픈하였다. 독립적인 생활이 가능한 실버타운과 24시간 간병이 필요한 너싱홈으로 구분되며, 도심형으로 인근에 생활편의시설이 위치하고 있고 강남 도심으로의 접근성도 높다. 입주 가능 세대는 총 230세대이며, 면적은 전용 11.8평부터 25.6평까지 다양하게 구성되어 있다.

입주자격은 독립된 생활이 가능한 만 60세 이상에게 주어진다. 세대 규모가 다양한 만큼 보증금은 4.4억부터 10.7억까지 다양하고, 월 생활비, 식비, 관리비의 경우도 타입에 따라 상이하다.

단지 내에는 주거시설 뿐 아니라 다양한 부대시설이 위치한다. 레스토랑, 진료실, 물리치료실 등을 포함한 클리닉존, 피트니스, 사우나, 골프연습실, 당구장 등을 포함한 웰니스존, 이 밖에도 로비 카페&라운지, 영화관, 노래방, 게임룸 등이 있어 다양한 문화여가 생활이 가능하다.

제공하는 서비스는 건강 관리 및 식사, 문화 여가, 생활지원 보안 서비스로 분류할 수 있다. 건강 관리 및 식사 서비스를 통해 주기적인 건강검진, 개인에 맞춘 운동지도, 물리치료 등을 제공하며, 문화 여가 서비스를 통해 단지 내에 있는 여러 부대시설을 활용한 노래교실, 요가, 미술공예 등 다양한 문화 및 여가 프로그램을 진행한다. 또한 청소, 대행서비스, 시설 및 보안 관리 서비스 등의 생활지원 보안 서비스도 제공한다.

그림 31. **더시그넘하우스**

시니어하우징 ③ 더시그넘하우스

- 위치: 서울 강남구 자곡동 664
- 면면적: 30,936m2
- 세대수: 실버타운 169세대, 너싱홈 60세대
- 운영개시일: 2017년
- 운영사: 도타이㈜
- 입주자: 60세 이상, 건강등급에 따른 입주 공간 차이 존재
- 비용: 시설 및 평형에 따라 상이
- 부대시설: 레스토랑, 물리치료실, 피트니스, 사우나, 골프연습실, 영화관, 노래방 등
- 제공 서비스: 건강 관리 및 식사 서비스, 문화 여가 서비스, 생활지원 보안 서비스

자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

그림 32. 로비 카페&라운지

자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

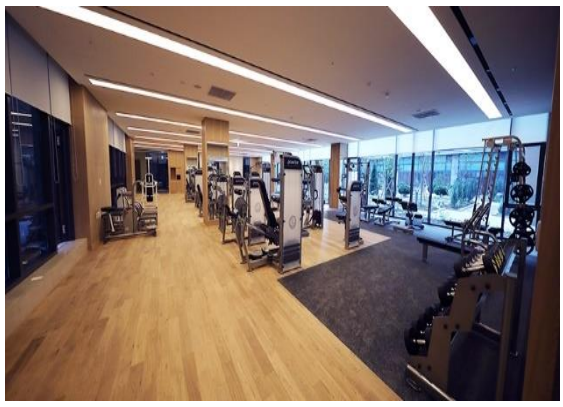
그림 33. 주거공간

자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

그림 34. 건강관리센터

자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

그림 35. 피트니스



자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

그림 36. 레스토랑

자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

그림 37. 여가문화시설

자료: 더시그넘하우스, 대신증권 Research Center

그림 38. VL 르웨스트

시니어하우징 ④ VL르웨스트

- 위치: 서울 강서구 마곡동 769
- 연면적: 157,065m2
- 세대수: 810세대
- 운영개시일: 2025년 예정
- 운영사: 롯데호텔앤리조트
- 입주자: 독립적인 생활이 가능한 60세 이상
- 비용: 평형에 따라 상이. 표준형 기준 보증금 6억-18.4억 원, 월 임대료 115만-354만 원
- 부대시설: 피트니스, 사우나, 실내골프장, 북라운지, 노래방, 라운지, 게임룸, 레슨룸 등
- 제공 서비스: 문화일상 서비스(교육 프로그램 등), 헬스케어 서비스(24시간 건강관리, 건강관리센터 운영 등), 반려동물 서비스, 롯데 멤버십 혜택 제공 등

자료: 대신증권 Research Center

그림 39. 서울시니어스 서울타워

시니어하우징 ⑤ 서울시니어스 서울타워

- 위치: 서울 중구 다산로72
- 연면적: -
- 세대수: 144세대
- 운영개시일: 1998년
- 운영사: 서울시니어스타워㈜
- 입주자: 독립적인 생활이 가능한 60세 이상
- 비용: 평형에 따라 상이. 보증금 5,000만-7,000만 원, 월 생활비 278만-455만 원
- 부대시설: 커뮤니티홀, 다목적 작업실, 운동처방센터, 마트 등
- 제공 서비스: 건강관리(운동치료, 건강증진 프로그램, 서울송도병원 연계 등), 생활편의 서비스, 문화생활(여가활동 및 산책, 여행 등 단체활동), 안전관리 등

자료: 대신증권 Research Center

그림 40. KB 골든라이프케어 평창 카운티

시니어하우징 ⑥ KB골든라이프케어 평창카운티

- 위치: 서울시 종로구 평창동 153-3
- 연면적: 5,661m2
- 세대수: 164세대
- 운영개시일: 2023년
- 운영사: KB골든라이프케어
- 입주자: 독립된 생활이 가능한 60세 이상
- 비용: 평형에 따라 상이. 보증금 3천만 원, 월세 179-291만 원, 생활비 350-577만 원 선
- 부대시설: 피트니스, 옥상정원, 마사지실, 1차의료기관, 건강관리실, 프로그램실 등
- 제공 서비스: 건강지원(건강검진, 의료기관 진료연계 등), 가사지원, 생활지원, 사회활동 지원 서비스 등

자료: 대신증권 Research Center

그림 41. 노블레스타워

시니어하우징 ⑦ 노블레스타워

- 위치: 서울시 성북구 종암로 90
- 연면적: 23,188m2
- 세대수: 239세대
- 운영개시일: 2007년
- 운영사: 백마 C&L
- 입주자: 독립된 생활이 가능한 60세 이상
- 비용: 평형에 따라 상이. 보증금 3.3억-7억 원, 생활비 174-337만 원 수준
- 부대시설: 가든, 시네마홀, 도서관, 피트니스, 수영장, 사우나, 로비, 카페, 마트 등
- 제공 서비스: 운동/음악/문화/여가 프로그램, 의료 서비스(건강검진, 물리치료, 대한병원과 의료 협력 등)

자료: 대신증권 Research Center

Part II.
미국 시니어하우징
Case Study

Part 2. 미국 시니어하우징 Case Study

소비자에게도 투자자에게도 대안이 된 미국 시장

미국에서도 성장 중인 시니어하우징

미국은 1946~1964년에 출생한 베이비부머 세대가 노인층으로 진입하면서, 2030년에는 전체 인구의 20%가 노인이 되는 초고령사회가 될 것으로 전망된다.

노인 인구의 급증에 따라 미국 정부는 공적/사적 분야에 다양한 사회적 서비스를 제공하고 있으며, 이러한 지원과 수요증가에 힘입어 미국의 시니어하우징은 주거 소비자에게나 투자자에게도 대안을 제시하는 자산으로 자리매김하고 있다.

미국도 초기에는 공공주도

고령자를 타깃으로 하는 미국의 시니어하우스는 20세기 초반부터 자선단체나 종교기관에 의해 설립/운영 되었으며, 대공황시기를 거치면서 정부주도의 공공주택 형태의 시니어 주거가 등장했다. 1937년 주택법(Public Housing Act)으로 공공주택 건설이 확대되면서 고령자를 타깃으로 하는 공공주택이 공급되었다.

2차 세계대전 이후에는 퇴역군인들을 위한 주택 건설에서 시니어하우징의 개념이 도입되었는데, Veterans' Housing은 전직 군인을 위한 것이긴 하나 고령 퇴역 군인을 타깃으로 하였다는 점에서 일종의 시니어하우징으로 볼 수 있겠다.

1965년 메디케어 및 메디케이드 법안 통과로 인하여 고령자들의 의료와 주거 안정에 기여했고, 1970년대에는 주택도시개발부(HUD)가 저소득층 고령자를 위한 202주택 프로그램을 도입했다.

여기까지는 정부 주도의 공공지원 서비스의 일환으로 저소득층, 퇴역군인들 등 공공 목적에 부합하는 계층을 위한 시니어하우징이 나타났다.

민간주도하면서 소비자에게는 선택을 투자자에게는 대안을

1980년대부터 민간 주도의 시니어 하우징이 나타나면서, 다양한 서비스와 편의시설을 갖춘 고급 시설들로 발전했다. 또한, 커뮤니티 급의 대규모 시니어하우징이 나타나면서 독립 생활 (Independent Living), 지원 생활 (Assisted Living), 요양 시설 (Nursing Home) 등 다양한 형태가 생겨났다.

2000년 이후 베이비붐 세대가 은퇴연령에 도달하면서 수요가 급증했고, 다양한 계층을 위한 주거 옵션으로 자리 매김했다.

Brookdale Senior Living이나 Atria Senior Living 등의 오퍼레이터들이 대형화되었고, 이러한 오퍼레이터들에게 자산을 임대해주는 부동산 회사인 WellTower나 Ventas와 같은 회사가 나타나면서, 투자자들에게도 투자의 대안으로 나타났다.

오퍼레이터가 상장되어 있을 정도로 규모의 경제가 갖춰져 있고, 시니어하우징 자산은 유동화되어 상장 리츠나 부동산 펀드로 유동화 되어 있는 상황이다. 실제로 글로벌 자산 운용사들의 경우 미국 시니어하우징에 대한 사모 펀드를 운용하고 개별 자산 거래도 활성화 되어 있는 상황이다.

우호적인 미국의 시니어하우징 환경

다만, 미국 시장을 바라볼 때 한국과의 직접적인 비교가 쉽지 않은 부분이 있다.

미국의 경우 선진 자본시장이라는 점은 차지하고서라도(이는 모든 자산에 해당되는 부분이기 때문에), 국토의 지리적 차이, 주거 양식, 주택 임대 시장, 보험제도의 차이가 존재한다.

미국의 경우 국토가 넓고 지역 별 기후나 도시환경의 차이가 크다. 이를테면 상대적으로 레저형 시니어하우징이 발전한 지역은 플로리다나 샌디에고와 같은 남부지역이다. 국토가 넓다 보니 상대적으로 온화한 기후의 지역이 존재하고, 에이징 인 플레이스를 상쇄할 만큼 이주에 대한 니즈가 있는 국토환경인 셈이다.

미국의 주거 양식 또한 시니어하우징에 우호적이다. 싱글패밀리 중심의 미국 주거 환경은 필연적으로 차량 운전을 전제로 한다. 한국, 특히 시니어하우징의 유효수요가 될 것으로 기대되는 수도권의 경우, 역세권 아파트에 거주할 가능성이 높다는 점을 고려하면 주거 환경이 다른셈이다. 고령자가 되면서 운동능력이 약해지고 자가운전의 어려움이 증가한다.

마지막으로 월세 중심의 임대시장으로 구성이 되어 있어 서비스 비용이 포함된 높은 월세에 대한 거부감이 낮아 자산의 운영 수익성이 높아 투자 대상이 될 수 있고, 이러한 투자자금의 유입은 시니어하우징 공급 확대로 이어지면서 시장 활성화 및 성장으로 선순환 된다는 점도 있다.

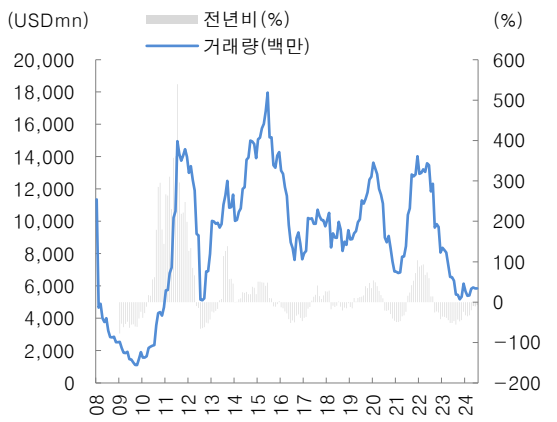
미국 시니어하우징 투자시장

연간 거래량 평균 90억달러

시니어하우징과 널싱케어의 연간 거래량은 24년 6월 기준으로 93억 달러 수준이다. 시니어하우징이 58억달러, 널싱케어가 35억 달러다. 저금리 시기였던 21년 두 섹터의 거래량이 200억 달러를 상회했던 것을 고려하면 상당히 감소한 수준이다. 금융위기 이후 시니어하우징의 평균 12개월 거래량은 약 90억 달러 수준이었으며, 널싱케어는 평균 46억 달러 수준의 거래량을 기록했다.

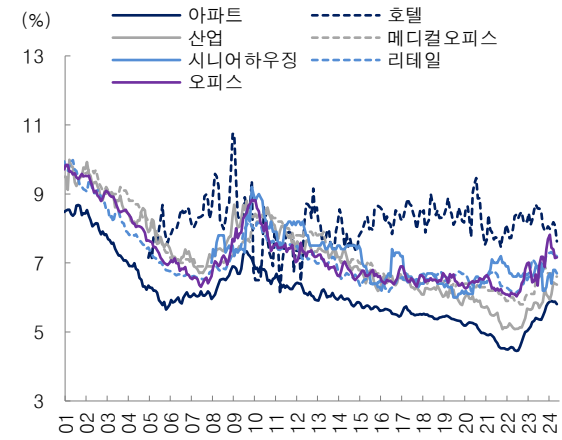
시니어하우징의 Cap Rate는 최근 몇 년간 하락세다. 24년 6월 말 기준으로 시니어하우징의 Cap Rate는 6.7% 수준으로 5.81% 수준인 아파트를 제외하고는 가장 낮은 수준이다. 팬데믹 이전 6.1% 수준이었던 시니어하우징의 Cap Rate는 팬데믹 이후 저금리에도 불구하고 수요감소로 오히려 7.2% 수준까지 상승이 나타났으나, 현재는 수요 회복으로 인하여 Cap Rate가 오히려 하락했다.

그림 42. 시니어하우징 거래량



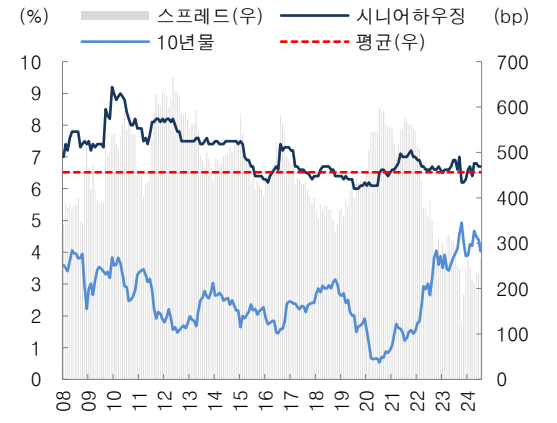
자료: RCA, 대신증권 Research Center

그림 43. 미국 섹터 별 Cap Rate 추이



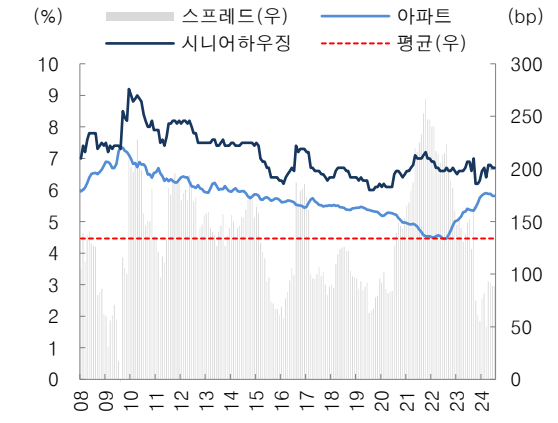
자료: RCA, 대신증권 Research Center

그림 44. 시니어하우징 Cap Rate 및 10년물 금리



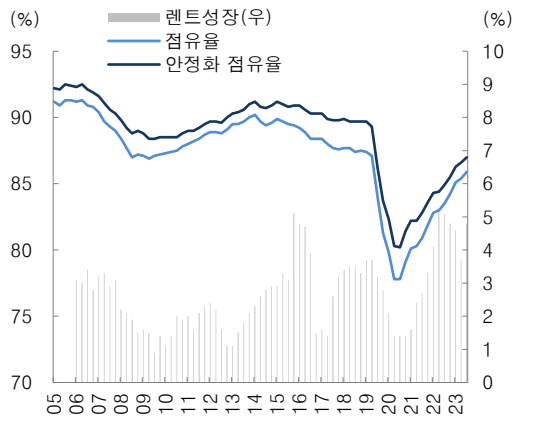
자료: RCA, Bloomberg, 대신증권 Research Center

그림 45. 시니어하우징 및 아파트 Cap Rate



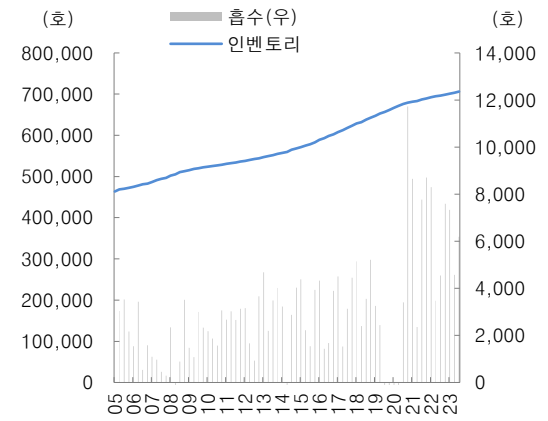
자료: RCA, 대신증권 Research Center

그림 46. 시니어하우징 점유율 및 렌트 성장



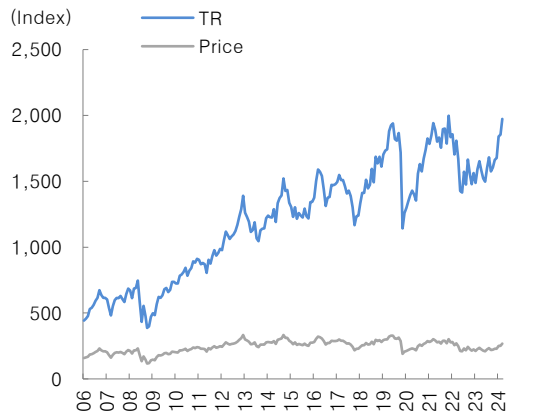
자료: NIC, 대신증권 Research Center

그림 47. 시니어하우징 재고량 및 흡수량



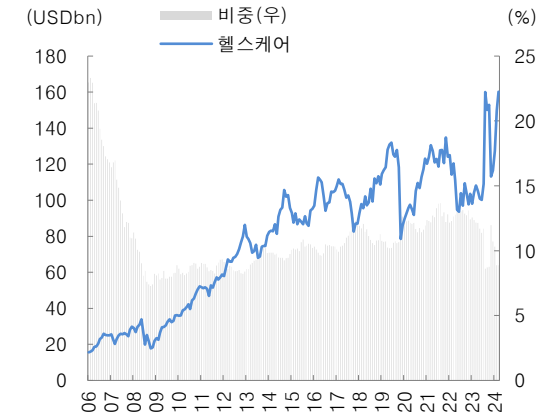
자료: NIC, 대신증권 Research Center

그림 48. 헬스케어 리츠 Total Return, Price 성과



자료: Bloomberg, NAREIT, 대신증권 Research Center

그림 49. 헬스케어 리츠 시가총액 및 전체 리츠 비중



자료: Bloomberg, NAREIT, 대신증권 Research Center

Case1 : 뉴욕 : Watermark Brookly Heights, USA

Watermark Brookly Heights

미국 뉴욕 브루클린에 위치한 Watermark Brookly Heights는 지역 랜드마크 호텔인 Leverich Towers Hotel을 2017년 인수하여 3.3억 달러의 리노베이션 자금을 투입하여 275실의 도심 리조트형 시니어 주거자산을 개발해 2020년 오픈/운영되고 있는 자산이다. 자산의 개발은 Kayne Anderson Real Estate가 가장 큰 Equity 투자자로 참여하였고, Watermark Retirement Communities/The Freshwater Group 또한 공동 Equity 투자자 및 개발, 운영자로 참여했고, Tishman Speyer가 공동 개발 및 건설/지분 투자자로 참여했다. BMO Harris Wells Fargo, Capital One 등이 2억 달러 규모의 인수/개발 대주다.

독립생활자, 보조생활을 필요로 하는 고령자, 치매 노인 등을 대상으로 하며 단기 체류가 가능하다. 2020년 Watermark Brookly Heights가 오픈했을 때 당시 보도를 살펴보면, 20년 만에 뉴욕시에서 신규로 오픈한 시니어하우징 자산이라는 표현이 나타나는데, 뉴욕시의 도시 규제가 엄격하고, 재개발 비용이 적지 않은 만큼 자산 개발이 쉽지 않은 점을 보여준다.

그림 50. Watermark Brookly Heights

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

오퍼레이터

오퍼레이터인 Watermark Retirement Communities는 애리조나주 투산에 본사를 두고 있으며, 시니어하우징 운영에 30여년간의 경험을 보유하고 있다. Watermark Retirement Communities는 2020년 기준 미국에서 열한번째로 큰 시니어하우징 오퍼레이터로, 21개주, 65개 커뮤니티, 11,500베드를 운영하고 있다.

Watermark Brookly Heights도 Kayne Anderson Real Estate와 공동개발을 한 것 처럼, Watermark와 Kayne Anderson는 공동 개발/운영 파트너 관계를 갖고 17개의 커뮤니티의 2,300베드, 12억 달러 가치의 포트폴리오에 대해 협업했다. 케인엔더슨은 300억 달러 규모의 자산을 운용하고 있는데, 이 중 105억 달러가 코어 및 기회추구형 부동산 투자이며, 시니어하우징이나 메디컬오피스, 기숙사, 셀프스토리지와 같은 대체 부동산 투자에서 특히 두각을 나타낸다.

투자자(혹은 운용사)와 오퍼레이터의 지속적인 파트너십은 국내에서도 유사하게 나타날 가능성이 크다.

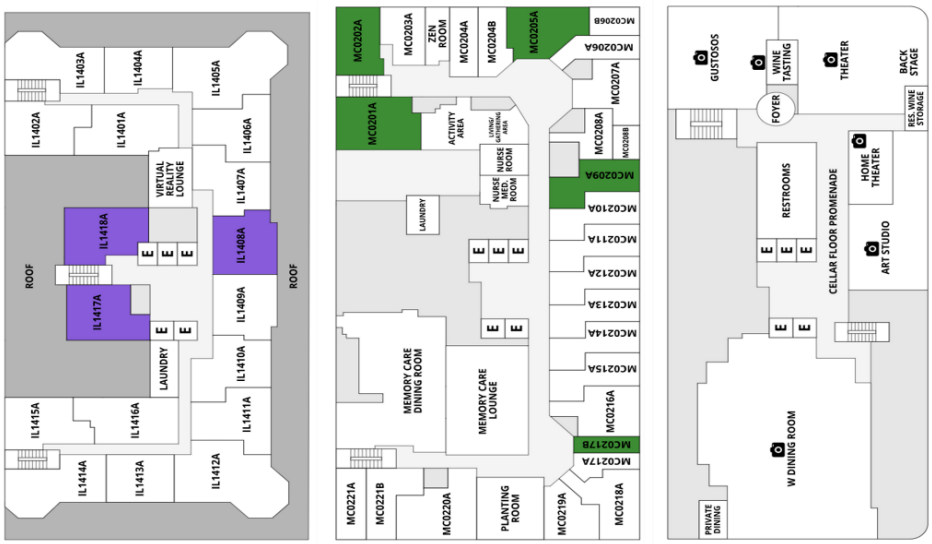
운영 Brand

Watermark Brookly Heights은 하이엔드급 럭셔리 시니어하우징을 표방하고 있다. 시설 측면에서도 그렇지만, 브랜드화 한 Élan 컬렉션에 포함된다.

Élan Collection은 Brooklyn Heights의 The Watermark와 함께 로스앤젤레스의 Westwood Village의 The Watermark, 캘리포니아의 Napa Valley의 The Watermark, 애리조나 투손의 The Hacienda at the River와 The Hacienda at the Canyon 등이 포함된다. 일반 자산과는 다른 하이엔드를 지향한다.

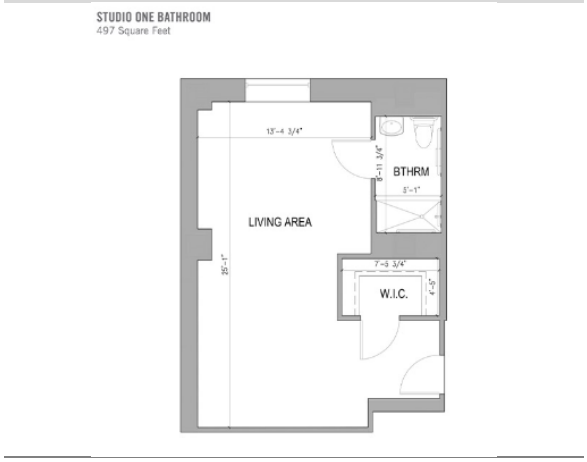
Élan 컬렉션에 포함된 자산은 물리적인 디자인 외에도 웰빙 프로그램 등을 운영한다. 그 외에도 물리적인 디자인 차원의 하이엔드급 브랜드를 갖고 있는데, 미국 남서부에 특화된 The Haciendas 컬렉션, 현대적인 디자인의 Aurora 콜렉션을 보유하고 있다

그림 51. **개별 층 호실 및 면적 구성(독립생활가능자/메모리케어/공유공간)**



자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 52. 스튜디오(치매노인, Memory Care)



자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 53. 스튜디오

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 54. 1 Bedroom

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 55. 2 Bedroom

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 56. **대식당**

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 57. **식사하는 모습**

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 58. **뷰티숍**

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 59. **공용거실**

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 60. **도서관/라운지**

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

그림 61. **행사실**

자료: Watermark Brookly Heights, 대신증권 Research Center

Case2 : Sun City와 The Village

CCRC

Arizona에 위치한 Sun City와 Florida에 위치한 The Village는 연속돌봄형 은퇴자 공동체(Continuing Care Retirement Communities, 이하 CCRC) 모델이다.

CCRC는 건강/허약/의존의 다양한 건강상태에 놓인 고령자가 생활할 수 있는 다양한 주거시설을 마을 내에 마련하여, 건강한 상태에 입주했다가 이 후 건강이 악화되더라도 단지 내 의료시설로의 이동 및 지속적인 생활이 가능하다. 또한 주거 및 의료 시설 뿐 아니라, 돌봄, 여가/레포츠, 편의시설을 다양하게 갖추고 있다. 현재 미국 전역에는 2,000여 개의 CCRC가 위치하고 있다.

선시티

선시티는 애리조나에 위치한 미국 최초의 은퇴자 마을로, 처음부터 은퇴자를 위해 만들어진 실버타운이다.

면적은 약 38km2(약 1,150만 평)으로 그 크기가 여의도의 13배에 달한다. 1960년 부동산 개발사인 Del Webb Development Company가 은퇴자 커뮤니티를 구상하고 피닉스 인근 사막지대를 시니어 전용도시로 개발하였다.

처음에는 5채의 주택으로 시작했으나, 첫 주 만에 10만 명이 넘는 사람들이 방문하였고, 현재는 4만 명에 달하는 노인들이 이 곳에서 생활하고 있다. 선시티를 시작으로 1970년대에는 선시티 웨스트, 1990년대에는 선시티 그랜드, 1999년에는 선시티 앤썸, 2006년에는 선시티 페스티벌까지 지속적으로 확대되었다.

입주 자격은 가족 중에 최소 한 사람이 55세 이상이어야 하며, 19세 미만이 있어서는 안된다. 거주자는 신체적으로 건강하고 활동적인 생활이 가능한 시니어들이 대부분이다.

노후 단계에 따라서 독립/생활 지원/의료 지원 주거 등 다양한 주거 형태를 제공하며, 주택의 종류도 다양하다. 현재는 1만 3,500여개의 단독주택부터, 트윈 홈, 콘도미니엄 등, 그리고 730~3,200 sqft에 이르는 다양한 스타일과 규모의 주택이 있다. 소유 및 임대가 가능하며, 리모델링을 통해 원하는 형태로 변경도 가능하다.

액티브한 생활을 즐기는 시니어를 위한 도시인만큼, 다양한 편의시설, 프로그램 및 커뮤니티도 존재한다. 다수의 골프장을 시작으로 볼링, 수영, 테니스, 영화 등 여러 프로그램을 제공하는 레크레이션센터, 야외 원형극장, 공원 및 인공호수, 다양한 행사 및 사교 클럽 등이 있으며, 이동을 위해 골프 카트를 소유 및 사용할 수 있어 편리하다.

고령자가 거주하는 마을인 만큼, 중심부에는 의료시설도 위치한다. 전국적으로 유명한 노인 전문 병원인 Banner Boswell Medical Center에서 의료 서비스를 받을 수 있으며, 응급 의료 지원을 위해 소방서와도 연계되어 있다. 또한 24시간 의료 서비스 및 주간보호, 단기보호, 요양시설 등도 잘 갖추어져 있어 장애나 질병으로 인해 수발 서비스가 필요한 경우 이용할 수 있다.

그림 62. Sun City

자료: Sun city, 대신증권 Research Center

그림 63. 주택 트윈홈

자료: Sun city, 대신증권 Research Center

그림 64. 주택 콘도미니엄

자료: Sun city, 대신증권 Research Center

그림 65. 커뮤니티센터

자료: Sun city, 대신증권 Research Center

그림 66. 의료시설 Banner Boswell Mecial Center

자료: Sun city, 대신증권 Research Center

더빌리지

더 빌리지는 플로리다 중심부에 위치한 세계에서 가장 큰 규모의 은퇴자마을로, 그 규모가 83km2(2,500만 평)에 달해 뉴욕 맨해튼과 비슷한 크기이다.

더 빌리지는 앞서 언급했던 미국 최초의 대규모 은퇴자 마을인 선시티를 본따서 만든 곳이다. 1990년대 초반부터 은퇴자한 고령인구를 대상으로 한 마을로 개발되기 시작하였는데, 처음에는 약 400채의 주택으로 시작했으나 인구가 활발하게 유입되며 현재는 15만 명이 넘는 시니어가 거주하고 있다. 그리고 거주민의 7~80%가 55세 이상이다.

더빌리지에 입주하기 위해서는 부부 중 최소 1명이 55세 이상이어야하며, 빌리지 내에 단독 주택을 구입하고 매달 시설 이용료(2024년 기준 195달러)를 지불해야 한다. 시설 이용료를 지불하면 골프장을 비롯한 시설을 이용할 수 있다.

파티오 빌라부터 디자이너 홈까지 다양한 크기와 규모의 주택이 존재하며, 가격과 생활비 또한 주택 타입에 따라 상이하다. 가장 저렴한 파티오 빌라의 경우 주택 할부금과 시설 이용료, 세금, 수도전기료, 보험료 등을 포함하여 월 858달러 정도를 부담해야하며, 가장 고가의 디자이너 홈의 경우 월 1,379달러 정도를 부담해야한다.

더빌리지 역시 다양한 편의시설과 레저시설을 누릴 수 있다. 현재 3,000개가 넘는 액티비티 및 소셜 클럽 활동이 진행되고 있으며, 골프, 수영, 낚시, 등의 스포츠, 다양한 레크레이션 활동을 즐길 수 있다.

특히 50개가 넘는 골프 코스가 있으며, 해안가와 가까운 만큼 수상 스포츠 활동이나 낚시를 즐기는 시니어도 많다는 점이 특징이다. 더빌리지 내의 모든 편의시설은 골프카트로 편리하게 이동할 수 있다.

고령자 비중이 높은 만큼 병원 접근성도 높다. 마을 내에 위치한 다수의 의료 센터에서 신경과, 정형외과 등 다양한 의료 서비스를 받을 수 있고, 플로리다 대학의 UF Health The Villages 병원까지도 골프카로 접근이 가능해 신속한 치료를 받을 수 있다.

그림 67. **주택 – 파티오 빌라**

자료: The Village, 대신증권 Research Center

그림 68. **주택 – 디자이너 빌라**

자료: The Village, 대신증권 Research Center

그림 69. **골프장**

자료: The Village, 대신증권 Research Center

그림 70. **더빌리지 골프장 지도**

자료: The Village, 대신증권 Research Center

그림 71. **수상 레저 활동**

자료: The Village, 대신증권 Research Center

그림 72. **의료시설**

자료: The Village, 대신증권 Research Center

Part III.
일본 시니어하우징
Case Study

Part 3. 일본 시니어하우징 Case Study

I. 日 시니어주택 시장 (Senior Housing Market)

日 시니어주택 시장 변천

일본의 시니어하우징 시장은 2000년 이전과 이후로 나눠진다.

사실상 2000년대 이전까지는 '주택'으로 보기 보다는 돌봄과 간병, 케어가 필요한 노인들을 위한 의료적 관점에서 접근한 '시설'에 더욱 가까웠다. 이러한 노인 입소 시설을 제도상 일본에서는 '양로원', '양로시설'이라 불렀는데, 이후 1963년에 제정된 노인복지법에 따라 '노인홈'이 노인 입소 시설을 의미하는 정식 명칭이 되었다.

현재 일본에서 노인홈은 민간사업자 중심의 [유료노인홈]과 사회복지법인/지방공공단체가 운영하는 [특별양호노인홈/양호노인홈/경비노인홈]으로 세분화 되어 있다.

이 중 민간사업자가 공급하는 유료노인홈은 시설 운영 방식과 입소자 건강자립도에 따라 [건강형/주택형/개호형]으로 세분화되어 운영되고 있다.

2000 년 日 시니어 산업 본격 개화

2000년 개호보험법 제정을 계기로 일본 시니어 산업 개화

고령인구 증가에 따라 간병 수요는 매년 증가하고 있다. 일본 정부는 간병문제 해결을 위해 2000년에 개호보험제도를 도입했고 이후 일본의 간병시장은 빠르게 성장했다.

개호(介護, 옆에서 돌봐줌)란 돌봄, 간병, 케어, 요양보호 등을 뜻하는 일본어로 이해를 돕기 위해 본 장에서는 문맥에 맞춰 상기 용어들을 혼용해서 사용하기로 한다.

2006 년 시니어주택 공급 본격화

2006 년 [의료제도 개혁] 추진

간병수요 급증으로 개호보험법 도입 5년 만에 일본 재정은 급속히 악화되었고, 2006년 당시 고이즈미 내각은 [의료제도 개혁]을 단행한다.

포인트는 크게 두가지로 1) 개호보험법 개정. 개호예방개념을 도입한 지역밀착형서비스를 제도화하여 경증자에 대한 간병서비스를 대폭 축소하고 대신 예방 프로그램에 참여하도록 유도했다. (고령자의 재가생활 지원을 기본으로 한 서비스)

2) 개호시설 총량규제 실시. 개호급여비용 억제를 위해 간병직원을 간병시설 내에 배치해야하는 개호보험시설(특별양호노인홈 등) 및 개호형 유료노인홈 신규 정비량을 각 지역, 지자체별로 규제함으로서 사실상 신규 개설이 어려워졌다.

日 정부 방향성 : 의료 → 간병 (시설에서 재택으로)

日 정부 방향성: 의료 → 간병 (시설에서 재택으로)

2012년에 시행된 개호보험법 개정안에는 지역포괄케어시스템이라는 개념이 등장한다.

지역포괄케어시스템은 간병수요가 급증하는 사회문제에 대비하기 위해 의료/간병 전문직에서 지역 주민 모두가 함께 대응해 나가는 시스템으로 구축하는 것이다. 여기에는 지역 특성에 맞는 시설과 주택, 재가시스템, 공공과 민간의 역할 분담, 코디네이터 역할 등이 요구된다.

개호보험법 개정 이후 일본 정부의 사회보장제도 개혁 방향성은 명확해졌다.

의료에서 개호/돌봄 중심으로, 시설에서 재택/재가 중심으로 변화했다. 재택/재가 중심 시책에 따라 방문개호, 데이서비스 등의 재가서비스에 대한 품질 평가가 강화될 것이며, 고령자주택(노인복지주택, 시니어하우징)에 대한 수요도 더욱 증가할 전망이다.

2011 년 등장 사코주 日 시니어주택 대중화에 기여

일본 국토교통성은 최신 주생활기본계획(2021년)에서 2030년도까지 고령인구 대비 고령자주택 공급 비율을 4%까지 확대할 것을 발표했다. (2006년도 기준, 2.5%)

2010년대 이후 일본 정부의 방향성이 의료 시설에서 간병/돌봄 위주의 재택서비스로 변화하면서 시니어주택 시장에서도 변화가 나타났다.

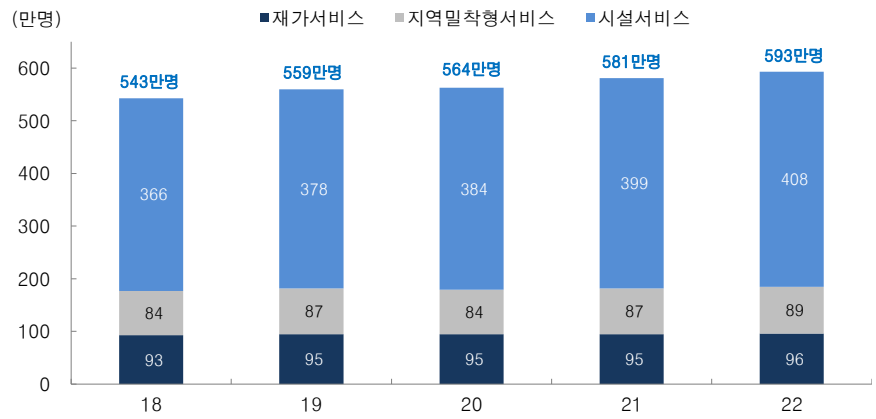
2011년에 고령자주거법이 개정되면서 서비스형 고령자주택(일명, 사코주)이 등장하게 되었고, 10여 년이 지난 현재 사코주는 일본 시니어 소비자들의 주거 선택지 저변을 넓혀주며 시니어주택 대중화에 크게 기여한 주택 상품으로 평가할 수 있다.

표 5. 日 시니어주택 시장 변천 (시설 → 재택)

1963년	노인복지법 제정 – 의료적 성격을 지닌 노인복지 거주시설 정비 (특별양호노인홈 / 양호노인홈 / 경비노인홈)
1986년	노인보건시설 제도화 – 개호형 유료노인홈, 치매고령자 그룹홈 설립
2000년	개호보험법 도입 – 日 시니어산업 본격 개화. 한국은 동 법을 벤치마크해 2008년 7월 노인장기요양보험 제도 도입
2001년	고령자주거법 제정, 고령자원활입주임대주택등록제도 발족 – 고령자를 이유로 입주・갱신 거부를 하지 못하는 주택을 확보하기 위한 법률
2005년	고령자전용임대주택 제도화 – 지자체가 임대주택 신축/리모델링 비용을 지원하여 소유주는 고령자의 입주를 거부할 수 없게 함 – 시니어 거주 형태가 시설에서 주택으로 변화하기 시작
2006년	고이즈미 정권, 의료제도 개혁 추진 – 개호보험법 개정 (개호보험제도 → 지역밀착형서비스 도입) – 개호시설 '총량규제' 실시 (간병시설 신규개설 사실상 규제)
2011년	고령자주거법 개정 – '서비스형고령자주택' (일명, 사코주) 등록제도 실시, 민간기업 중심의 '사코주' 공급 확대 – 시니어 거주 형태가 시설에서 주택으로 본격 전환
2020년대	사코주 성장세 둔화 (양적성장 → 질적성장) – 대기업 중심의 면적 대형화・고급형 시니어주택 공급 증가, 신 개념 시니어주택 대두

자료: 대신증권 Research Center

그림 73. 日 개호보험서비스 수급자수 추이



자료: 후생노동성, 대신증권 Research Center

日 민간 중심 시니어 주택 공급 활발

日 시니어주택 유형

일본 시니어들의 주거 선택지는 얼마나 될까?

일본에서 일반적인 노인홈(Nursing Home)이라 하면 식사제공, 가사지원, 건강관리나 케어를 해주는 시설을 의미하는데 그 유형에 따라 서비스 내용과 비용은 천차만별이다.

크게는 건강 자립도가 높은 액티브시니어를 대상으로 한 시설(주택형 노인홈)과 돌봄이 필요한 케어시니어가 입소하는 시설(개호형 노인홈)로 나눌 수 있다.

사업주체별로 분류할 수도 있다. 민간이 운영하는 시설은 다양한 주택설비와 서비스를 제공하는 대신 이용료가 비쌀 수 있으며(유료), 공공이 운영하는 공적시설의 경우는 무료 또는 저렴한 비용으로 이용할 수 있는 장점이 있다.

그러나 증가하는 고령자들의 노인홈 입주 수요에 비해 공공이 제공하는 시설수는 부족한 상황이라 수년간 입주대기 상태인 채 시간이 지나는 경우도 많다.

이러한 노인홈 입주대기자들의 수요를 받아줄 대체시설로 민간이 공급하는 유료 노인홈은 2000년대 들어 크게 증가한다.

2011년부터는 사코주(서비스형고령자주택) 등록제도가 시행되면서 일본 시니어들의 주거 선택지는 한층 더 확장되었다.

표 6. 유형① 건강할 때 미리 갈아타는 시니어주택 (=자립형 시니어하우징)

유형	특징	간병 필요도	예상 비용		장점	주의점
			선납금 (일괄 납부)	월 이용료 (매월 납부)		
시니어 분양맨션	유일한 소유권 형태 시니어주택 배리어프리 분양맨션	자립~중도	수천만엔 ~ 수억엔		매도, 양도, 임대, 상속 가능	간병필요도, 치매(인지증)증상이 중도화되면 거주가 힘들어짐
시니어 임대주택	적당한 생활지원, 돌봄서비스를 갖춘 건강한 시니어를 위한 자립형 임대주택		수십만엔	10만~20만엔 + 간병비	시니어도 계약이 쉬우며(입주심사 수월), 비교적 저렴한 비용으로 거주 가능	
(주택형) 유료 노인홈	식사, 가사지원 등 서비스 有 (간병서비스는 별도계약)		0엔~수억엔	10만~40만엔 + 간병비	외부 간병서비스를 입주자 본인이 스스로 선택할 수 있음	이용하는 간병서비스별로 비용을 지불하기 때문에 총비용이 비싸질 수 있음
사코주	안부확인, 생활상담 서비스 有	자립~중도 개호서비스가 포함된 곳은 간병필요도 1이상	0엔~수십만엔	8만~20만엔 + 간병비 (개호형 사코주의 경우, 10만~30만엔)	입주선납금이 없는 주택이 대부분이라 퇴실 결정 용이	서비스 질은 주택마다 격차 큼
경비노인홈 (케어하우스)	복지시설		0엔~수백만엔		저렴한 비용으로 기본적인 생활서비스를 받을 수 있음	주택수가 많이 없음 신청조건에 주민등록자를 우선시하는 지역도 있음

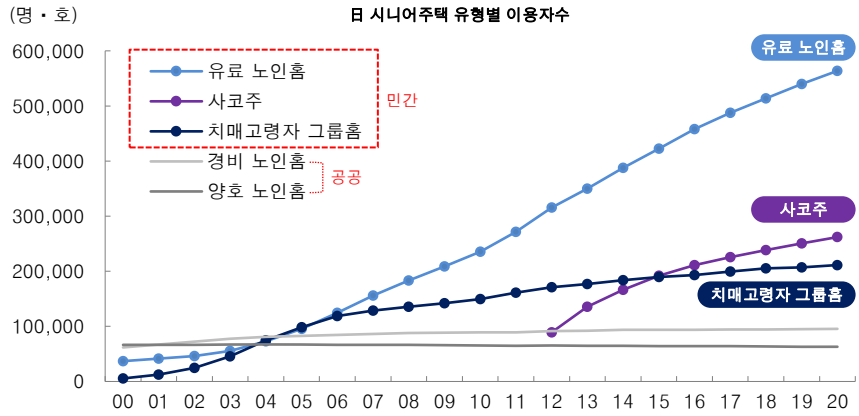
자료: 대신증권 Research Center

표 7. 유형② 돌봄이 필요해지면 갈아타는 시니어주택 (=개호형 시니어하우징 & 시설)

유형	특징	간병 필요도	예상 비용 선납금 (일괄 납부)	예상 비용 월 이용료 (매월 납부)	장점	주의점
특별양호 노인홈	상시 간병이 필요한 시니어를 대상으로 생활 전반의 간병서비스 제공 치매/임종 대응 가능	간병필요도 3이상		5만 ~15만엔	적은 비용으로 건강이 악화되어도 생애 마지막까지 이용가능	지역별로 입주대기자가 많아 실제 입주시까지 시간이 걸림
개호노인 보건시설	병원 퇴원 후, 재택복귀를 목적으로 입소, 특별양호노인홈 입소전 대기처로서 이용하는 케이스도 많음		–	6만~17만엔	재활서비스 충실	입소기간은 원칙 3~6개월로 제한
개호의료원	개호양로형 의료시설의 전환처로서 2018년도에 창설	간병필요도 1이상			기능훈련실, 레크리에이션 시설 설치 등 장기 요양에 적합한 시설	창설후 기간이 짧아 시설수가 제한적
(개호형) 유료 노인홈	시설직원이 직접 간병서비스를 제공하는 시설		0엔~수억엔	10만~40만엔	24시간 체제로 운영되어 필요한 간병서비스를 받을 수 있음	이용료가 비싼 주택이 많음
치매고령자 그룹홈	치매고령자를 위한 시설로 가정적인 주거 환경에서 소수 인원으로 생활	간병필요도 2이상	0엔~수백만엔	12만~18만엔	자발적인 생활이 존중되는 치매 케어에 적합한 주택	(일본내)주민표를 둔 지자체의 그룹홈에서만 신청 가능

주: 민간 사업주체는 회색으로 하이라이트
자료: 대신증권 Research Center

그림 74. 日 민간 중심 시니어하우징 공급 활발



주: 유료 노인홈 · 경비 노인홈 · 양호 노인홈은 정원수 기준, 치매고령자 그룹홈은 단기 이용자 제외, 사코주는 등록호수 기준
자료: 국토교통성, 대신증권 Research Center

(1) 유료 노인홈 (Fee-Based Homes for the Elderly)

민간사업자 공급이 가장 많은 유료 노인홈

2000년 개호보험법 도입으로 민간 사업자 진입이 수월해지면서 일본의 시니어주택 시장은 빠르게 성장했다.

현재 시니어주택 유형 중 가장 많은 것은 유료 노인홈이다.

유료 노인홈은 입소 시니어들의 건강상태에 따라 건강형, 주택형, 개호형으로 나눠지는데, 건강 자립도가 높은 시니어를 대상으로 하는 건강형 유료 노인홈의 경우 전체의 0.1% 밖에 되지 않아 사실상 주택형과 개호형이 대부분이다. (2019년 6월말 기준, 건강형 유료 노인홈 19건)

이 중, 주택형의 경우는 지자체에 의한 (개호시설)총량규제에서 자유롭기 때문에 민간 사업자의 진입이 비교적 용이하다.

유료 노인홈이란

후생노동성에 따르면 유료 노인홈이란 입주하는 고령자에게 1) 식사제공, 2) 목욕・식사・배설 개호 서비스, 3) 세탁・청소 등의 가사 서비스, 4) 건강관리 서비스 중 1개 이상 서비스(복수 가능)를 제공하는 시설로 정의하고 있다.

유료 노인홈은 일본의 노인복지법에 근거하고 있는데 여기서 유료 노인홈은 노인복지시설이 아닌 '고령자를 위한 집합주택'에 해당한다. ([노인데이서비스센터], [특별양호노인홈], [경비노인홈] 등의 공공이 제공하는 노인홈은 노인복지시설에 해당)

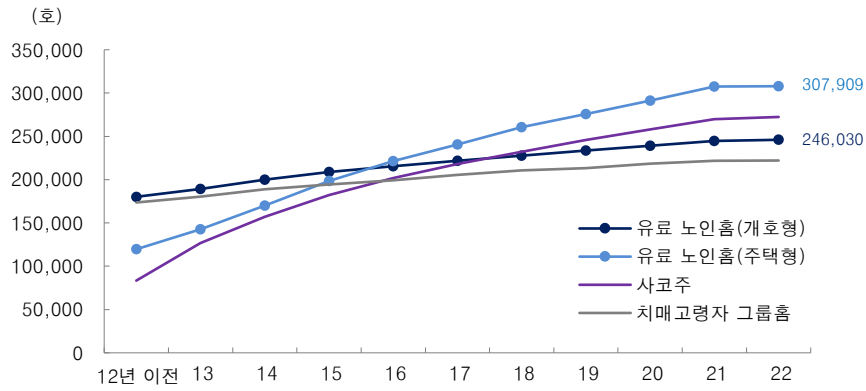
유료 노인홈 매출구조

민간이 운영하는 유료 노인홈의 주요 수익원은 시니어 입주자가 납부하는 1) 입주일시금과 2) 월 이용료(임차료, 관리비, 식사비 등)이다.

여기에 간병사업까지 수행하는 개호형 유료노인홈의 경우는 3) 개호비용도 운영사의 매출 일부가 된다. 이 중 가장 비중이 높은 것은 [입주일시금]이다. 운영사에 따라 0엔에서 수천만 엔(or 수억 엔)으로 금액 설정이 되어 있어 그 폭이 큰 편이다.

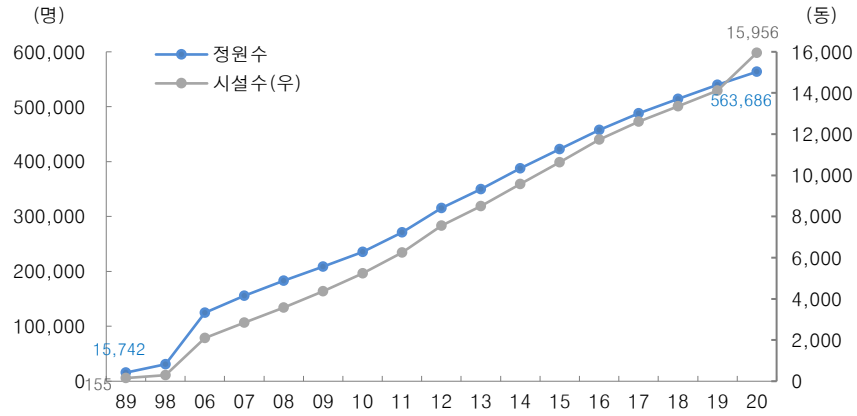
입주일시금은 월 이용료와는 별개로 입주시 시설에 지불하는 선납 비용이다. 해당 노인홈을 종신 이용하기 위한 일종의 권리를 취득하는 것을 목적으로 한 것이다.

그림 75. 日 민간 공급 시니어주택 현황



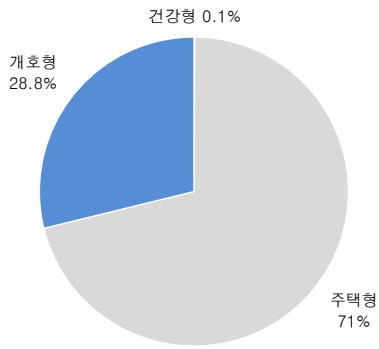
자료: 후생노동성, 대신증권 Research Center

그림 76. 유료 노인홈 공급 현황



자료: 후생노동성, 대신증권 Research Center

그림 77. 전체의 71%는 주택형 유료노인홈 (2019년 6월말)



자료: 후생노동성, 대신증권 Research Center

(2) 사코주 (Residences for elderly people with service)

유료 노인홈 다음으로 많은 사코주

일본의 시니어주택 유형 중 유료 노인홈 다음으로 많은 것은 사코주(정식명칭: 서비스형 고령자주택)다.

사코주는 자택과 동일한 형태의 자립도 높은 생활을 보내면서 케어스탭(케어 매니저)으로부터 안부확인과 생활상담 서비스를 받을 수 있는 임대주택이다.

기존의 분류 기준이 애매모호했던 '고령자전용임대주택'과 '고령자원활입주임대주택', '적합고령자전용임대주택'을 사코주로 통합해 2011년에 새롭게 도입되었다.

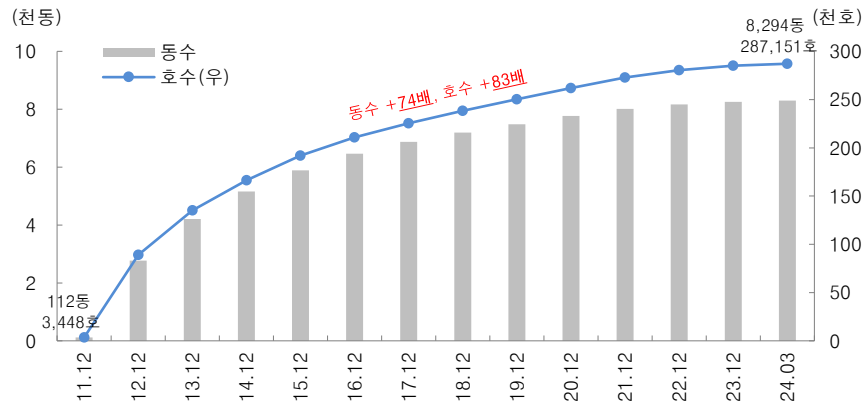
2011년 이후 정부지원 하에 급성장한 사코주

사코주는 등록 기준 및 인허가 조건이 유료 노인홈에 비해 수월하며 신축 시 정부 보조 혜택도 받을 수 있어 민간의 시장 참여가 가장 활발하다. (사코주는 베리어프리 설비 이외 의무 요건이 거의 없음)

일본 정부는 사코주 공급 촉진을 위해 민간사업자, 의료/사회복지법인, NPO 등에 건설, 리모델링비를 보조금 형태로 직접 지원하고 있다.

2011년 10월 사코주 등록제도가 시작된 이후 약 12년간 사코주는 74배 증가, 호수 기준으로 83배 증가했다. (2024년 3월말 기준)

그림 78. **사코주 공급 현황 (사코주 등록 건수 추이)**



자료: 고령자주택협회, 대신증권 Research Center

표 8. **사코주 등록 기준**

주거	① 바닥면적 원칙 25㎡ 이상 (전용+공용부분) ② 전용부분 또는 공용부분에 부엌, 화장실, 욕실 등 완비 ③ 베리어프리 사양: 복도 폭, 단차 해소, 손잡이 설치 등
서비스	필수 서비스: ① 상황파악 서비스, ② 생활상담 서비스 (그 외 서비스는 외부사업자와 별도 계약)
계약내용	① 장기입원을 이유로 사업자가 일방적으로 해지를 할 수 없는 등 입주자의 안정적인 거주가 보장되는 계약일 것 ② 사업자는 입주자로부터 시키킹(보증금), 임차료, 서비스 대가 이외 일체의 금전 수령 불가

자료: 고령자주택협회, 대신증권 Research Center

유료 노인홈과의 가장 큰 차이는 계약형태

유료 노인홈 vs. 사코주

사코주 도입 이전부터 존재한 노인홈과 사코주의 가장 큰 차이는 계약 형태다.

노인홈에 입소하는 대부분의 고령자는 생을 마감할 때까지 영구적으로 거주할 것을 전제로 한 (종신)이용권 방식을 채택하고 있다. 반면 사코주에 입주하는 시니어는 일반 임대주택 계약과 같은 임대차계약을 체결하기 때문에 자유로운 입퇴거(주거이동)가 가능하다.

사코주에 거주하는 시니어 입주자가 간병서비스를 원할 경우에는 임대차계약과는 별개로 외부 위탁 개호사업자와 별도의 개호서비스 계약을 맺는다.

사코주는 일반 주택 형태에 가장 가까운 시니어 임대주택으로 입주 시 월임차료의 2~3개월치에 해당하는 보증금(시키킹)을 지불하는 이외 입주일시금(선납금)은 일체 없다.

표 9. 유료 노인홈 vs. 사코주

	유료 노인홈		사코주	
	개호형	주택형	개호형(시설형)	주택형(일반형)
개요	고령자 거주시설		고령자 전용 임대주택 ***일반 주택 형태에 가장 흡사**	
근거법	**노인복지법**		**고령자주거법**	
계약 형태	**이용권 계약**		**임대차 계약**	
서비스	①[식사 제공] ②[목욕・식사・배설 개호] ③[세탁・청소 등의 가사] ④[건강관리] ① ~ ④ 서비스 중 어떠한 서비스 제공		(필수 서비스) 안부확인, 생활상담 (옵션 서비스) 식사・개호서비스 등 (사업자에 따라 제공서비스 상이)	
면적	시설마다 다름		25 ㎡ 이상 (공용공간이 있는 경우는 18 ㎡)	
직원 배치	3:1 (개호필요자:케어 스탭)	시설마다 다름	낮에는 직원이 상주하여 안부확인・생활상담 서비스 제공	
개호보험 서비스	'특정시설입주자생활개호'라는 개호보험서비스 이용 가능 → 정액제	시설・주택에 병설된 사업소나 외부사업소를 통해 재가개호서비스 (방문개호・데이서비스 등) 이용 가능		
개호보험 계약	시설 사업자와 계약	개호서비스 사업자를 개별적으로 선택해 계약		
입주 일시금	**징수 가능 (O)**		**징수 불가능 (X)**	
비용	15~30 만엔 / 월 *지역・설비에 따라 변동폭 큼		8~15 만엔 / 월 *지역・설비에 따라 변동폭 큼	

자료: 대신증권 Research Center

사코주 비즈니스 모델

사코주 비즈니스 모델

사코주를 공급하는 민간사업자의 주요 사업 모델은 다음의 그림과 같다.

1) 토지소유자(지주)는 주택건축회사와의 건축도급계약 체결을 통해 사코주 건축 의뢰

2) 부동산 임대관리회사는 토지소유자(지주)와 마스터리스(Master Lease, 일괄임대계약) 계약을 체결하며 토지소유자에게 중장기 임대료 책임 보증

3) 부동산 임대관리회사는 시니어입주자 및 간병사업자와 각각 서브리스(Sub Lease, 전대차계약) 계약을 체결하며 입주자(테넌트) 관리 및 사코주 운영 담당

4) 시니어 입주자는 간병 서비스가 필요할 때 (사코주내 입주해 있는)간병사업자 또는 외부 간병사업자와 별도의 계약을 통해 서비스를 제공 받음

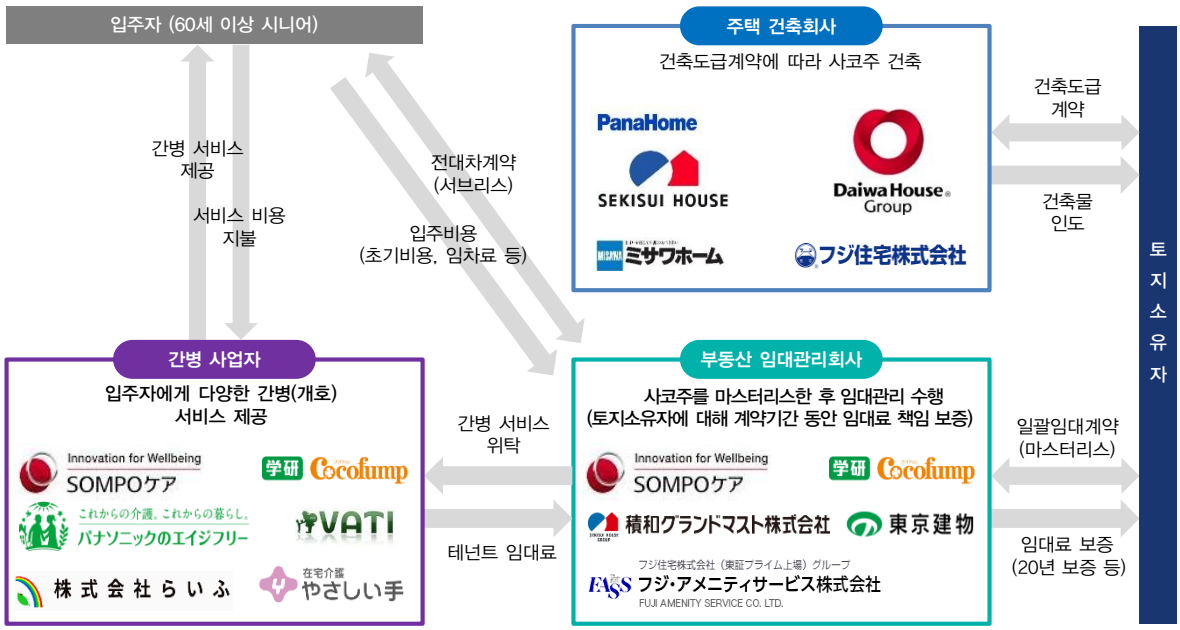
기존의 임대주택 사업 모델과 유사

사코주 사업모델은 이전부터 일본에서 토지유효활용 방안의 일환으로 정착된 임대주택사업(수익형부동산 임대사업) 모델과 매우 유사하다.

사코주는 토지주에 대한 영업력 강화 및 수익 극대화를 위해 건축도급과 마스터리스(건축×임대관리) 또는 마스터리스와 개호사업(임대관리×간병사업) 등의 복수 사업을 그룹 내 별도 법인들이 동시 수행하는 사례도 많다.

2011년 사코주 등록제가 시작된 이후 토지활용을 검토하는 개인토지주나 법인사업자들이 대거 참여하며 사코주 시장은 빠르게 성장했다.

그림 79. **사코주 비즈니스 모델**



자료: SMBC, 대신증권 Research Center

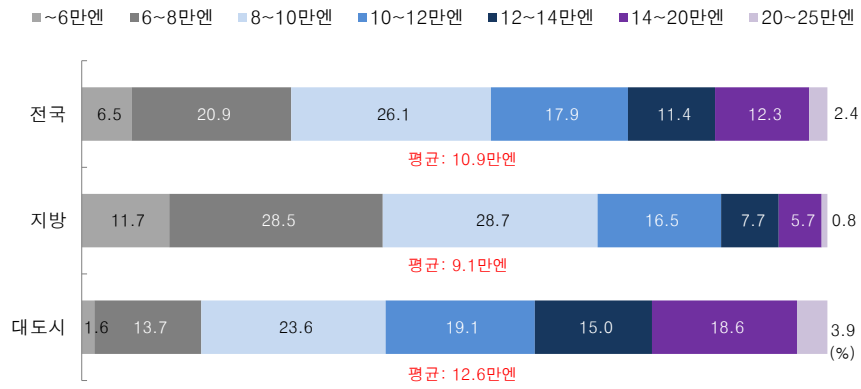
연금수급액으로 입주 가능한 사코주 모델. 시니어주택 대중화 선도

일본 국토교통성이 처음 사코주 제도를 설계할 때 컨셉은 '후생연금 평균 수급액(14~15만 엔/1인)으로 거주할 수 있는 이른 단계에서 주거 갈아타기가 가능한 시니어를 위한 안심・안전 임대주택'이었다.

2022년 8월말 기준, 사코주 전국 평균 월 임차료는 약 11만 엔이며, 대도시의 경우는 12.6만 엔이다.

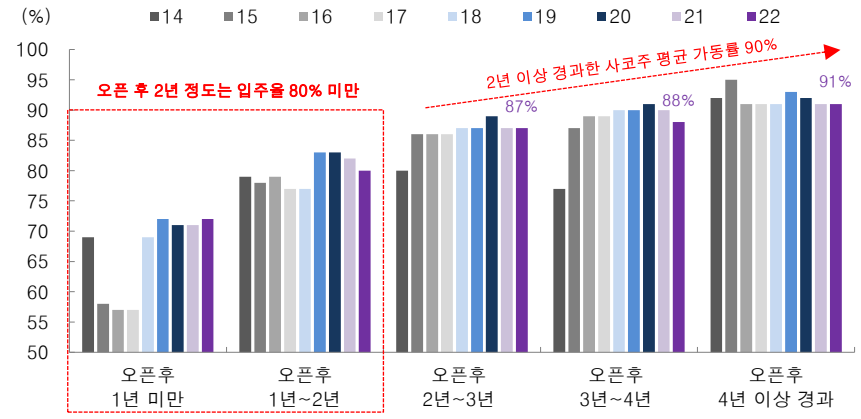
신규로 사코주가 개설된 후 2년 정도는 입주율이 80%를 하회한다. 그러나 개설 후 2년이 경과한 사코주 입주율은 80%를 상회하며 높은 가동률로 추이하고 있다. 아무래도 신규 오픈한 경우는 시니어 입주자들의 개호도(돌봄정도)에 맞는 수용 체제 정비에 일정 시간이 필요하기 때문인 것으로 보여진다.

그림 80. 사코주 평균 월 임차료 (2022년 8월말 시점)



자료: 국토교통성, 대신증권 Research Center

그림 81. 사코주 입주율 (평균 가동률)



주: 매년 3월말 기준
자료: 국토교통성, 대신증권 Research Center

II. 日 시니어주택 공급 현황 및 사례

사코주 양적 성장세 둔화

2023년 12월말 기준 사코주 등록 동수는 총 8,257동, 등록호수는 28만 5,270호로 이는 각각 전년비 +1.1%, +1.7% 증가했다. 사코주가 처음 도입된 2011년 당시와 비교하면 성장세가 크게 둔화된 것을 알 수 있다.

이는 2013년 이후 장기간 지속된 지가 상승과 간병돌봄인재 부족 현상을 겪으며 사코주 공급・운영사들의 사업 환경이 악화되었기 때문이다.

대기업 참여 증가

사코주 주요 공급 주체

사코주는 주로 간병・의료업계가 주요 사업주체가 되어 공급되어왔다. (전체의 85%)

그러나 부동산・건설・주택제조기업들을 중심으로 한 사코주 공급 또한 전체의 10%를 차지하고 있으며, 최근 몇 년간은 특히 대기업들의 참여가 늘어나면서 중대형 평수의 고급형 사코주, 하이엔드급 시니어주택 공급이 늘어나고 있는 추세이다.

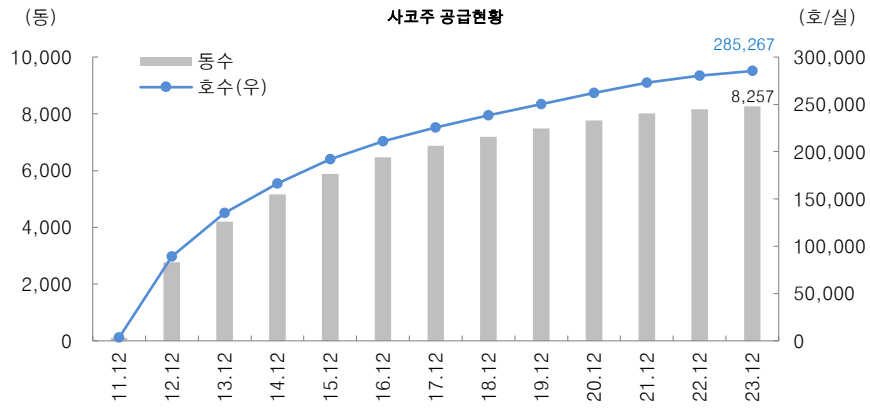
사코주 공급 대형화

사코주 1동당 평균 주택호수 및 전용면적

2023년 8월 기준, 전체 사코주의 68%는 한 동당 40호 미만의 주택이며, 사코주 개인 주거공간 평균면적은 오랜기간 22㎡(약 6.7py) 정도로 추이해왔다.

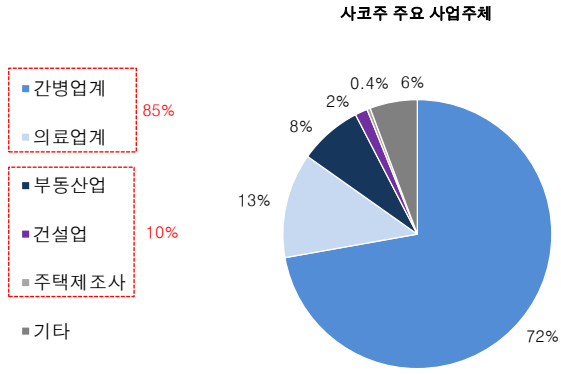
총 사코주의 65%는 전용면적이 18㎡~20㎡(5~6py)되는 원룸 사이즈의 협소한 면적이 대부분이나, 30㎡(9py) 이상 되는 주거도 10% 가까이 공급되고 있다. (25㎡이상 사코주, 전체의 21%)

그림 82. **사코주 성장세 둔화**



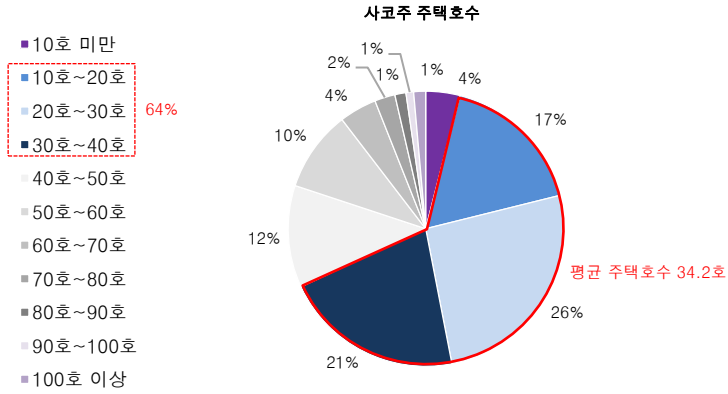
자료: 고령자주택협회, 대신증권 Research Center

그림 83. 사코주 주요 사업주체 (2023년 8월말 시점)



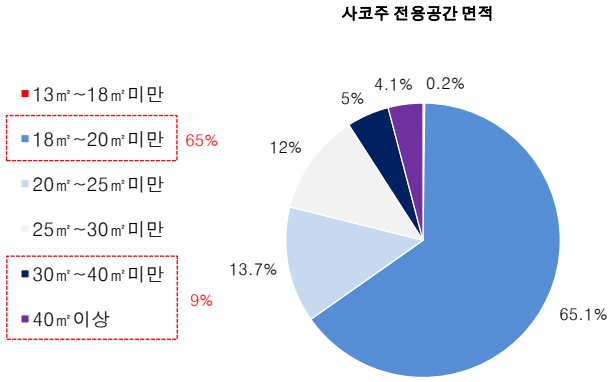
자료: 고령자주택협회, 대신증권 Research Center

그림 84. 사코주 주택호수 (2023년 8월말 시점) – 평균 주택호수 34.2호



자료: 고령자주택협회, 대신증권 Research Center

그림 85. 사코주 전용부 면적 (2023년 8월말 시점)



자료: 고령자주택협회, 대신증권 Research Center

사코주 공급 트렌드 변화

사코주 공급 트렌드 변화

사코주의 85%는 간병·의료업계가 사업주체이며, 전체 스톡(stock)의 절반 이상은 40호 미만 규모, 평균 전용면적은 18㎡~20㎡(5~6py)되는 소형 규모의 주택이다.

일본에서 사코주 제도가 도입된지 10년 이상 지난 지금 사코주 신규 공급은 둔화세를 보이고 있는 가운데 다음과 같은 사회적 배경, 수요 변화로 시니어주택 공급 트렌드가 변화하고 있다.

1) 정부 보조금 축소 (주거면적에 따른 보조단가 차등화)

2) 저소득자를 위한 사코주 양적 충족

3) 중산층 이상 시니어가구·1인 시니어가구를 위한 주택 수요, 코로나 팬데믹을 겪으며 아프기 전에 미리 자립형 시니어주택으로 갈아타려는 수요 증가

양적성장 → 질적성장

일본 국토교통성은 사코주 제도 도입시 개설비를 보조해주는 '사코주 정비사업'을 했다. (제도에서 정한 일정 기준을 충족하면 사코주 건설 및 개보수 비용 일부를 정부가 보조)

당시 보조액은 주거면적에 상관없이 일률적이였으나 2016년도에 방침이 개정되면서 전용면적 30㎡ 이상 되는 넓은 주거에는 높은 보조단가를 설정했다. 면적이 큰 공간을 지을수록 보조금을 많이 받을 수 있는 것이다. 다음해인 2017년도에는 25㎡ 미만 주거의 보조단가를 인하했고 이후에도 주거면적에 따른 단가차이는 확대되고 있다. 2018년도에는 신축의 경우 사코주와 병설되는 간병관련시설에 대한 보조금을 폐지했다. (2024년도 최신 보조단가 상한액: 바닥면적 30㎡이상 135만엔/호, 25㎡이상 120만엔/호, 25㎡미만 70만엔/호)

이러한 정부의 추세적인 보조금 축소 경향에 더해 협소한 주거와 간병서비스사업소가 결합된 저소득자를 위한 시니어주택 수요가 일정 수준 충족되면서 시니어주택 공급은 대형화·고급화 방향으로 옮겨가고 있다. (양 → 질)

하이엔드급 시니어주택 공급 증가

시니어주택 최신 공급 트렌드

최근 몇 년간 대형 부동산 디벨로퍼, 주택회사들의 시니어주택 시장 참여가 증가하면서 넓은 주거면적과 편리한 부대 공용시설들을 갖춘 하이엔드급 주택 공급이 늘고 있다.

기존 틀에 얽매이지 않는 새로운 타입의 시니어주택을 공급하는 사례도 나타나고 있다. 이들이 공급하는 주택형태는 분양맨션(분양형 아파트)이나 임대맨션(임대용 아파트)이 대부분이며 일본 노인복지법상의 유료노인홈이나 사코주에는 해당하지 않는다.

이들이 타겟팅하는 시니어층은 후생연금이나 기업연금 등으로 월 25만엔 이상 소득이 있는 시니어 부부나 1인 시니어가구, 아프기 전에 미리 자립형 주택으로 갈아타기를 희망하는 중산층 이상 시니어층이다.

(1) 베넷세 스타일 케어 (Benesse Style Care)

日 대표 시니어하우징 운영 기업

동사는 통신교육, 출판사업을 영위하는 일본 대기업 베넷세그룹의 자회사로 시니어 간병서비스사업, 보육사업 등을 전개하고 있다. (매출액 1,326억 엔, 2023년 3월기 베넷세 HD 연결 기준)

교육사업으로 시작한 베넷세그룹은 일본 사회가 저출산 고령화 사회로 접어들면서 일찌감치 시니어 비즈니스로 사업영역을 확대했으며, 현재는 29년간의 시니어하우징 운영실적과 상위권 노인홈 운영수를 자랑하는 업계 대표 기업으로 성장했다. (일본 전국 시니어하우징 352개 거점, 17,000명의 입주자 보유, 2023년 3월말 베넷세HD 사업보고서)

일본 전국에 거점이 많다는 것은 그만큼 시니어가 본인의 자금여력과 건강상태, 기존 지인, 가족들과의 네트워킹을 고려한 거주입지 선정 등 시니어 소비자들의 선택지를 넓혀주어 주거 불안을 완화시켜 줄 수 있음을 의미한다.

동사 홈페이지에 들어가보면 지역, 예산, 보유 브랜드별 다양한 검색 조건으로 비교해가며 시니어주택을 찾을 수 있고 1주일간의 짧은 체험숙박도 가능해 시니어들의 거주 선택지가 많다는 인상을 받는다.

시니어하우징 보유 브랜드 총 7개

현재 동사가 보유한 시니어하우징 브랜드는 총 7개 시리즈다.

이 중 6개 브랜드는 유료 노인홈이며, 나머지 1개 브랜드(브랜드명: 리레)는 사코주 형태이다. 6개의 유료 노인홈 브랜드는 이용요금 및 서비스내용, 시설상태에 따라 최상위 고급형에서 일반 대중형까지 폭넓게 구성되어 있다.

하기 그림에서 확인해 보면 가장 왼쪽 브랜드가 최상위 고급형 브랜드(브랜드명: 아리아)이며, 오른쪽으로 갈수록 대중형 브랜드에 가까워진다고 보면 된다.

그림 86. **베넷세 스타일 케어가 전개중인 시니어하우징 브랜드 시리즈 7개 (일본 전국에 352개 거점)**

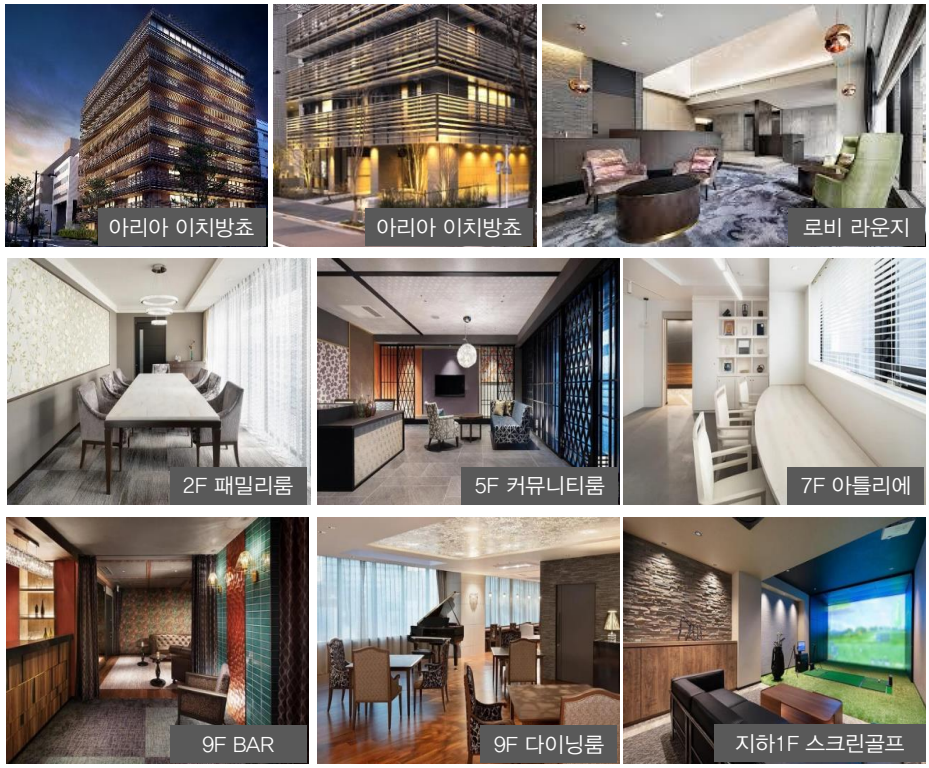
자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

표 10. 브랜드 시리즈별 특징

	アリア	グラニー&グランダ	ボンセジュール	くらら	まどか	ここち	リレ
시니어하우징 유형	유료노인홈 (개호형+주택형)			유료노인홈 (개호형)		유료노인홈 (개호형+주택형)	사코주
입지	도쿄도 아이치 교토 효고	홋카이도/미야기/ 도쿄권/이시카와/ 아이치/교토/ 오사카/효고/ 나라/히로시마/ 후쿠오카/구마모토	홋카이도 도쿄권 아이치 오사카 효고	도쿄권 아이치 오사카 효고 오카야마	도쿄권 미야기 아이치 오사카 효고 오카야마	도쿄권 오사카 오카야마	도쿄도 아이치현
직원 체제 (간병+간호 직원)	2:1 이상	2.5:1 이상	2.5:1 이상	2:1 이상	3:1 이상	3:1 이상	–
간호 직원	24 시간 배치	~오후 (일부 24 시간 배치)	~오후 (일부 24 시간 배치)	~오후 (일부 24 시간 배치)	~오후 (일부 24 시간 배치)	~오후 (일부 24 시간 배치)	–
주택 설비 (전부 개인실)	바닥난방·화장실·세면실	화장실·세면실	화장실·세면실	화장실·세면실	화장실·세면실	화장실·세면실	화장실·세면실
건강 예방 프로그램	도쿄도에 위치한 전체 홈에서 실시	일부 홈에서 실시	–	일부 홈에서 실시	–	–	–
머신 트레이닝	도쿄도에 위치한 전체 홈에서 실시	일부 홈에서 실시	일부 홈에서 실시	일부 홈에서 실시	일부 홈에서 실시	–	–
식사	홈 주방에서 조리 매월 2 회 '이벤트 食' 제공	홈 주방에서 조리 제철 '이벤트 食' 제공	홈 주방에서 조리 매월 1 회 '행사 食' 제공	홈 주방에서 조리 그룹별 각 거실에서 배식하는 따뜻한 식사 *신체 건강상태에 따라 식사준비 · 식사후 정리 서포트	홈 주방에서 조리 각 층별 거실에서 배식하는 가정식 식사 *신체 건강상태에 따라 식사준비 · 식사 후 정리 서포트	중앙 키친 방식 (배송) 영양 밸런스, 칼로리를 배려한 식사 *신체 건강상태에 따라 식사준비 · 식사 후 정리 서포트	–

자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

그림 87. **브랜드 사례 1)アリア (아리아, 최상위 고급형) – 유료 노인홈**



자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

표 11. **자산개요 (아리아, Ichibancho)**

물건명	아리아 이치방쵸 (Ichibancho)
자산 유형	(개호형+주택형) 유료노인홈 (간병보험사업소 등록번호: 1370101618)
소재지	도쿄도 지요다구 1–10–1 (도쿄 메트로 한죠몬 Line 한죠몬역 도보 3분 (약 170m))
개설일	2021년 2월 1일
면적	대지면적: 770.4㎡ (233평) / 연면적: 4,098.58㎡ (1,237평)
객실 · 정원수	37실 · 46명 (전 객실 모두 개호형 객실)
입소자 평균 연령	86.3세 (2023년 12월 시점)
거주 권리 형태	이용권 방식 (이용료 지불은 선납 or 매월 선택)
객실 설비	TV, 간호사긴급호출, 미니키친, 화장실, 간병용전동침대, 수납가구, 바닥난방, 세면대, 전화기, 냉난방 설비
공용 설비	커뮤니티룸, 다이닝룸, 뷰티살롱, 패밀리룸, 기능훈련실, 건강관리실 겸 사무실, 욕실
사업 주체 (운영사)	베넷세 스타일 케어 (Benesse Style Care) – 토지 · 건물 비소유 (임대차계약기간: 2021.01.15 ~ 2051.01.14)

자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

그림 88. 아리아, Ichibancho 주요 주거 타입 및 이용요금 – (선불 납부 방식의 경우)

① A1 Type (30.9㎡ ~ 33.4㎡, 약 9.3 ~ 10py)

요금 타입	입주금 선불납부 방식 (기본형)
대상자	만 75세 ~ 91세 미만
1) 선납금	5,900만엔
2) 월 이용료	428,220엔 (+간병보험 본인부담분)
(내역)	① 임대료: 122,000엔 ② 관리비: 153,340엔 ③ 식재비: 53,880엔 ④ 간병비용: 99,000엔
*입주개시일 시점, 만 91세 이상인 경우 입주금액 3,540만엔	

② B1 Type (46.4㎡ ~ 46.6㎡, 약 14py)

요금 타입	입주금 선불납부 방식 (기본형)
대상자	만 75세 ~ 91세 미만
1) 선납금	9,200만엔
2) 월 이용료	535,640엔 (+간병보험 본인부담분)
(내역)	① 임대료: 183,000엔 ② 관리비: 199,760엔 ③ 식재비: 53,880엔 ④ 간병비용: 99,000엔
*입주개시일 시점, 만 91세 이상인 경우 입주금액 5,520만엔	

③ B3 Type (62.7㎡ ~ 63.7㎡, 약 19py)

요금 타입	선불납부 (기본형, 2명 이용 시)
대상자	만 75세 ~ 91세 미만
1) 선납금	13,000만엔
2) 월 이용료	853,096엔 (+간병보험 본인부담분)
(내역)	① 임대료: 244,000엔 ② 관리비: 303,336엔 ③ 식재비: 107,760엔 ④ 간병비용: 198,000엔
*입주개시일 시점, 만 91세 이상인 경우 입주금액 7,800만엔	

주: 2024년 7월말까지 요금 (2024년 8월부터 식재비 개정 이후 요금 적용)
자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

日 시니어 하우징 요금 방식 2가지

日 시니어 하우징 요금 납부방식 2가지

일본의 시니어주택 이용 요금은 일반적으로 [선불납부], [매월납부] 2종류의 납부 방식이 있으며 입주자가 선택할 수 있다.

[선불납부] 방식은 입주 시 연령에 따라 예상되는 거주기간과 입주선납금이 달라진다.

예를 들어 월임대료가 30만엔인 시니어주택에 입주하려는 입주자 연령이 80세라고 하면, 선불방식의 경우 입주시 선납해야 하는 비용은 총 4,320만엔(월임대료×예상거주기간)(80세의 경우 거주기간은 144개월로 상정)이며 이 경우 월 지불금액은 0엔이 된다.

[매월납부] 방식을 선택하는 경우는 입주시 시키킹이라 불리는 보증금 명목의 90만엔(월임대료의 3개월치) + 월임대료 30만엔을 매월 납부하게 된다.

시니어 입주자가 어떠한 납부방식을 선택하더라도 공통적으로 매월 서비스 비용과 관리비(공익비), 식비 등은 별도로 지불해야 한다.

각 요금 방식 장단점

각 납부방식의 장단점

상기 요금 납부방식 중 무엇을 선택할지는 실제로 이용하는 시니어 입주자와 시니어하우징을 관리운영하는 사업주체(오퍼레이터)간에 장단점이 다를 수 있다.

1) 선불납부의 경우, 시니어 입주자는 생애 거주비용을 확정지을 수 있다는 장점이 있지만, 기 지급한 선납금에서 상환되지 않는 비상환액도 있어 조기퇴거 시 불리할 수가 있다. (일반적으로 15~20%, 개호형은 30%로 높은 편임)

오퍼레이터 입장에서는 조기에 자금회수가 가능하며 기간을 초과한 임대료를 일괄계상해 개업 초기시 적자 압축이 가능하다. 그러나 시니어하우징을 운영하는 오퍼레이터에게 상각기간(예상 거주기간) 이후는 큰 리스크가 될 수도 있다.

시니어 입주자는 상각기간이 지나면 이후 거주비(월임대료)는 발생하지 않기 때문에 큰 메리트가 되지만, 오퍼레이터 입장에서는 입주자가 오래 장수할수록 사업경영이 힘들어지는 모순된 구조가 존재한다.

2) 매월납부 방식의 경우, 시니어 입주자는 일반적인 여타 임대주택과 동일하게 주거 갈아타기에 대한 허들이 낮아 보다 수월하게 입주를 고려할 수가 있고, 장래에 선불납부방식으로 변경도 가능하다. 그러나 오래 살수록 총 납부 금액이 높아질 수 있다는 단점도 있다. (생애 거주비용을 확정지을 수 없음)

반대로 오퍼레이터는 상각기간 이후의 리스크는 없으나 자금 회수가 늦어지는 점은 단점이 된다.

그림 89. **브랜드 사례 2)リレ (리레 Li-Re, 일반 대중형) – 사코주**

자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

표 12. **자산개요 (Li-Re, Fuchu Shiraitodai)**

물건명	리레, 후츄 시라이토다이 (Li-Re, Fuchu Shiraitodai)
자산 유형	사코주 (서비스형 고령자주택)
소재지	도쿄도 후츄시 시라이토다이 1-63-1 (세이부 다마가와 Line 시라이토다이역 도보 6분 (약 460m))
개설일	2014년 8월 1일
면적	대지면적: 1,739.4㎡ (526평) / 연면적: 2,774.99㎡ (839평)
객실 · 정원수	60실 · 66명
거주 권리 형태	건물임대차방식 (이용료 매월 납부)
객실 설비	TV 배선, 전화배선, 세탁기격납, 키친, 화장실, 욕실, 세면대, 냉난방 설비, 긴급대응버튼, 생활리듬센서, 세큐리티 인터폰, 메일박스
공용 설비	다이닝룸, 다목적실
사업 주체 (운영사)	베넷세 스타일 케어 (Benesse Style Care) – 토지 · 건물 비소유

자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

그림 90. Li-Re, Fuchu Shiraitodai 주요 주거 타입 및 이용요금 – (매월 납부 방식의 경우)

① 303~308호실 Type (25.07㎡, 약 7.6py)

매월 납부 (1인 이용 시)	
1) 보증금 (시키킹)	330,000엔 (계약 종료시 전액 반환)
2) 월 이용료 (내역)	180,650엔 ① 임대료: 110,000엔 ② 공익비: 30,500엔 ③ 기본서비스요금: 40,150엔
*공익비: 공용부 수도광열비, 건물 유지관리비 *기본 서비스 요금: 생활지원・상황파악・ 긴급시대응・생활상담 서비스	

② 201호실 Type (41.16㎡, 약 12.5py)

매월 납부 (2인 이용 시)	
1) 보증금 (시키킹)	546,000엔 (계약 종료시 전액 반환)
2) 월 이용료 (내역)	298,800엔 ① 임대료: 182,000엔 ② 공익비: 47,500엔 ③ 기본서비스요금: 69,300엔
*공익비: 공용부 수도광열비, 건물 유지관리비 *기본 서비스 요금: 생활지원・상황파악・ 긴급시대응・생활상담 서비스	

주: 임대차계약이므로 입주일시금은 없음. 보증금(시키킹)은 임대료 3개월치
자료: Benesse Style Care, 대신증권 Research Center

(2) 미쓰이부동산 레지덴셜 (Mitsui Fudosan Residential)

시니어 레지던스 브랜드 [PARK WELLSTATE]

미쓰이부동산 레지덴셜은 일본을 대표하는 종합부동산회사, 미쓰이부동산그룹 산하의 주택사업을 영위하는 기업이다.

동사는 신 성장전략의 일환으로 [시니어 주택사업]을 발표하며, 2017년 4월 시니어레지던스사업부를 신설했다. 이후 2019년에 제1호 개발 물건인 'PARK WELLSTATE, Hamadayama'를 발표했고 올해 하반기에도 3개의 개발 자산이 오픈을 앞두고 있다.

향후 도쿄도와 인근 수도권 치바현에서 시작한 시니어 레지던스 사업(동사 시니어레지던스 브랜드명: PARK WELLSTATE)을 오사카 등 대도시권을 중심으로 전개해 나갈 계획이다.

시니어 레지던스 사업 모델

동사의 시니어 레지던스 사업 모델은 앞서 살펴본 비즈니스 모델과 유사하다.

①주택사업을 영위하는 [미쓰이부동산 레지덴셜]이 사업주체(디벨로퍼)로서 시니어 레지던스를 직접 개발한 후, ②동사의 100% 출자 자회사인 [미쓰이부동산 레지덴셜 웰니스]에 건물을 임대한다. ③[미쓰이부동산 레지덴셜 웰니스]는 시니어 입주자와 직접 종신건물임대차계약 or 종신이용권계약을 체결하며 시니어 레지던스를 운영관리한다.

[미쓰이부동산 레지덴셜 웰니스]는 PARK WELLSTATE 브랜드의 시니어 레지던스 운영주체(오퍼레이터)로서 입주자 생활상담, 프론트업무, 컨시어지서비스 등을 제공하고, 전문성이 요구되는 고도 서비스는 간병전문사업자, 레스토랑사업자에게 각각 운영위탁, 의료기관과의 연계를 통해 해당 전문 서비스를 시니어 입주자에게 제공한다.

그림 91. PARK WELLSTATE, Hamadayama (2019) – 사코주

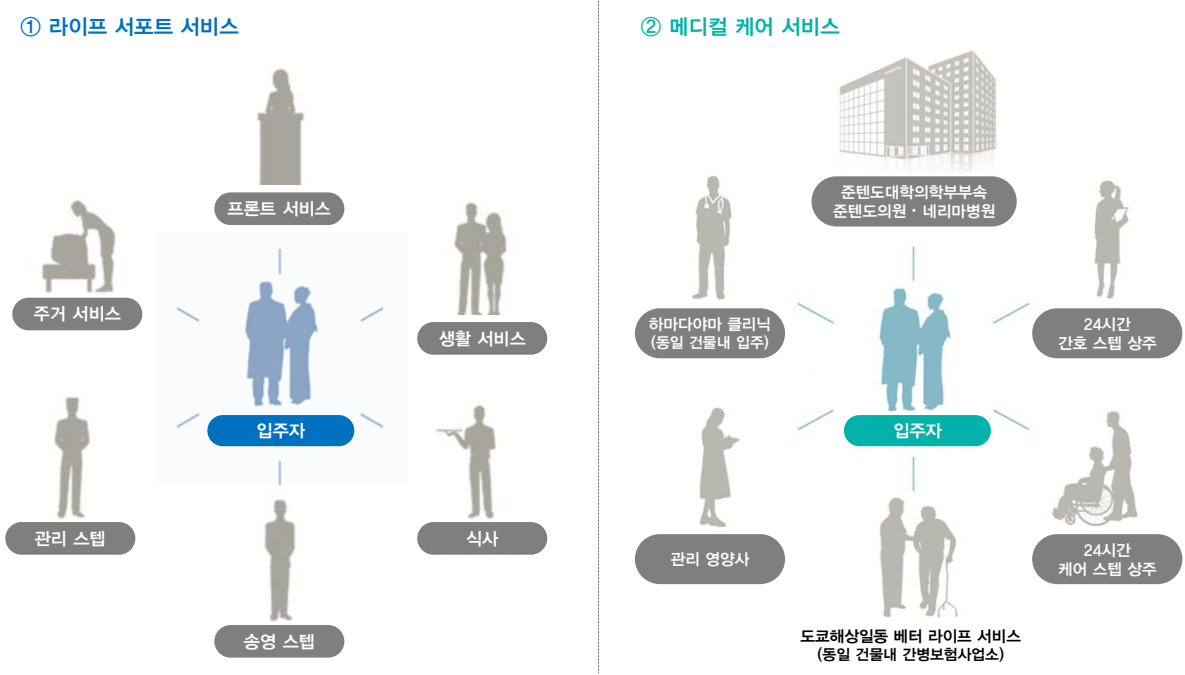
자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

표 13. **자산개요 (PARK WELLSTATE, Hamadayama)**

물건명	PARK WELLSTATE, Hamadayama (파크 웰스테이트, 하마다야마)
자산 유형	사코주 (서비스형 고령자주택, 등록번호: 17021)
소재지	도쿄도 스기나미구 다카이도히가시 4-27-17 (게이오 이노가시라 Line 하마다야마역 도보 9분 (약 720m))
개설일	2019년 6월 3일
면적	대지면적: 5,328.53㎡ (1,612평) / 연면적: 9,105.15㎡ (2,754평)
총 호수	70호 (①일반주거, 62호 56.2㎡ ~ 160.9㎡ / ②개호주거, 8호 25㎡ ~ 29㎡)
Layout	1R ~2LDK (R: Room, L: Living, D: Dining, K: Kitchen)
토지·건물 권리 형태	토지: 정기차지권 계약기간 2101년 2월 28일 / 건물: 미쓰이부동산레지덴셜㈜ 소유
시공사	㈜오바야시구미
디벨로퍼	미쓰이부동산레지덴셜㈜
운영사	미쓰이부동산레지덴셜 웰니스㈜ (미쓰이부동산레지덴셜 100% 출자 자회사)
간병·간호 파트너	도쿄해상일동 베터 라이프 서비스 (Tokyo Marine Nichido Better Life Service)
의료 연계 파트너	준텐도대학 의학부 부속 준텐도 의원, 네리마 병원

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 92. **PARK WELLSTATE, Hamadayama 제공 서비스 (라이프 서포트 & 메디컬 케어 서비스)**



자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 93. 공용 시설 1) 다이닝 룸

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 94. 공용 시설 2) 프라이빗 가든

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 95. 공용 시설 3) 라운지

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 96. 공용 시설 4) 다목적실

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 97. 공용 시설 5) 대욕장

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 98. 공용 시설 6) 피트니스 룸

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 99. 공용 시설 7) 게임 룸

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 100. 공용 시설 8) 빌리어드 룸

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 101. 공용 시설 9) 시어터 룸

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 102. 공용 시설 10) 다도실

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 103. 공용 시설 11) 아틀리에

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

그림 104. 공용 시설 12) 헤어살롱

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

입주 요건

PARK WELLSTATE, Hamadayama 입주 요건

미쓰이부동산 레지덴셜 웰니스가 관리운영하는 시니어 레지던스 [파크 웰스테이트, 하마다야마]의 입주 요건은 하기의 표와 같다.

본 시니어하우징은 사코주(서비스형고령자주택) 유형에 해당하기 때문에 시니어 입주자와 시설이용권계약이 아닌 건물임대차계약을 체결하며 생활지원서비스계약도 함께 체결한다.

파크 웰스테이트, 하마다야마 또한 일본의 일반적인 임대주택과 마찬가지로 시니어 입주자는 입주 시 입주심사를 거쳐야만 한다.

요금 납부 방식은 타사 운영 시니어하우징과 마찬가지로 선불방식과 매월 납부하는 월불방식에서 입주자가 선택할 수 있다.

표 14. **입주 요건 (PARK WELLSTATE, Hamadayama)**

입주 요건	①만 60세 이상 (2인 입주 시, 2인 모두 60세 이상) ②2인 입주 시, 배우자 또는 친족 일 것 ③입주 시 스스로 일상생활을 영위할 수 있는 자립도 높은 건강한 시니어일 것 ④원칙, 입주자 보다 연령이 젊은 신체보증인수인이 있으신 분
계약 형태	종신건물임대차계약 & 생활지원서비스계약 체결
총 입주 비용	보증금(시키킹) + 임대료 + 월 이용료
1) 임대료	전액 선불(선납금 일괄지불) or 매월납부 중 선택
2) 월 이용료	– 기본 서비스 요금: 셔틀서비스 등의 라이프서포트서비스, 건강상담 등의 웰니스서비스, 컨시어지서비스 등 입주자에게 제공되는 서비스 – 공익비: 공용부 청소, 유지수선, 건물 안전유지 및 경비 등에 드는 비용 – 식비: 레지던스내 다이닝룸에서의 식사비 (취식한 만큼 청구) * 객실내 수도광열비, 전화요금 등은 실비 부담
3) 보증금(시키킹)	입주 시 납부 – 전액 선불 방식: 임대료 상당액의 1개월치 – 매월 납부 방식: 임대료 상당액의 6개월치

자료: Mitsui Fudosan Residential Wellness, 대신증권 Research Center

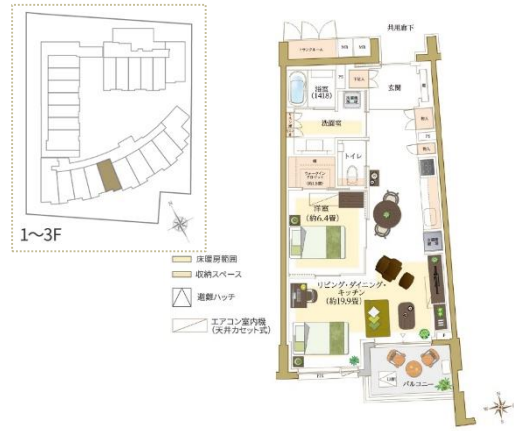
그림 105. PARK WELLSTATE, Hamadayama 주요 주거 타입 및 이용요금 – (선불 납부 방식의 경우)

① A3 Type (56.16㎡, 약 17py) (215호실의 경우)

1) 선납금	입주 시 선불		
	78세 경우	82세 경우	
1인 입주 시	8,923만엔	6,864만엔	
2인 입주 시	1억 7,832만엔	8,724만엔	
2) 월 이용료	**매월 납부**		
① 공익비	공용부 유지관리・청소, 객실내 통신비		79,860엔
② 기본 서비스 요금	레지던스 운영 및 입주자 서포트 비용	1인	176,000엔
		2인	352,000엔

② C3 Type (69.08㎡, 약 24py) (206호실의 경우)

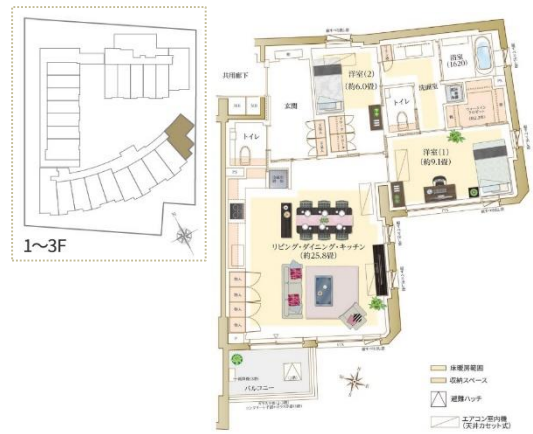
1) 선납금	입주 시 선불		
	78세 경우	82세 경우	
1인 입주 시	1억 889만엔	8,376만엔	
2인 입주 시	1억 2,749만엔	1억 236만엔	
2) 월 이용료	**매월 납부**		
① 공익비	공용부 유지관리・청소, 객실내 통신비		97,570엔
② 기본 서비스 요금	레지던스 운영 및 입주자 서포트 비용	1인	176,000엔
		2인	352,000엔



③ F Type (101.33㎡, 약 31py) – 2인 입주 필수 (301호실의 경우)

1) 선납금	입주 시 선불	
	78세 경우	82세 경우
2인 입주 시	2억 2,967만엔	1억 8,096만엔

2) 월 이용료	매월 납부		
① 공익비	공용부 유지관리・청소, 객실내 통신비		141,790엔
② 기본 서비스 요금	레지던스 운영 및 입주자 서포트 비용	2인	352,000엔



자료: Mitsui Fudosan Residential Wellness, 대신증권 Research Center

시니어주택 전개 현황

파크 웰스테이트 시리즈 시니어하우징은 현재 총 3개 자산이 도쿄도와 인근 치바현, 오사카에서 운영되고 있으며 2024년 하반기에 3개 자산이 신규 오픈을 앞두고 있다. (오픈 예정 포함 총 2,674실)

신규 오픈 예정 자산을 포함해 총 6개 자산의 유형을 살펴보면 2019년에 첫번째로 개발된 [파크 웰스테이트, 하마다야마]를 제외한 나머지 시니어 레지던스는 모두 유료 노인홈(주택형+개호형)으로 개발된다.

① PARK WELLSTATE, Hamadayama(사코주): 2019년 8월, 도쿄도 스기나미구, 총 70호(일반주거 62실. 개호형 주거 8실)

② PARK WELLSTATE, Kamogawa(개호형 유료노인홈): 2021년 11월, 치바현 가모가와시, 총 473실(일반주거 409실, 개호형 주거 64실)

③ PARK WELLSTATE, Senrichuou(주택형 유료노인홈): 2023년 3월, 오사카부 도요나카시, 총 548실(일반주거 470실, 개호형 주거 78실)

④ PARK WELLSTATE, Nishi Azabu(개호형 유료노인홈): 2024년 가을, 도쿄도 미나토구, 총 400실(일반주거 340실, 개호형 주거 60실)

⑤ PARK WELLSTATE, Makuhari Bay-Park(주택형 유료노인홈): 2024년 가을, 치바현 치바시, 총 617실(일반주거 534실, 개호형 주거 83실)

⑥ PARK WELLSTATE, Shonanfujisawa(주택형 유료노인홈): 2024년 가을, 가나가와현 후지사와시, 총 566실(일반주거 490실, 개호형 주거 76실)

그림 106. **미쓰이부동산 레지덴셜이 전개중인 시니어 레지던스는 현재 총 6개 자산 (오픈 예정 포함 총 2,674실)**

자료: Mitsui Fudosan Residential, 대신증권 Research Center

(3) 도큐 e라이프 디자인 (TOKYU E-LIFE DESIGN)

시니어 레지던스 브랜드 [GRAND CREER]

동사는 철도회사(도쿄급행전철)를 모태로 하는 종합부동산그룹, 도큐부동산HD 산하의 도큐부동산이 출자해 2003년 3월에 설립된 시니어 비즈니스를 영위하는 기업이다.

2004년 시니어하우징 제1호 거점(아자미노 유료노인홈)을 개설했고, 이후 도큐선이 지나는 연선을 중심으로 시니어 레지던스(브랜드명: GRAND CREER, 그랑 크레르)를 연간 1~2개동 페이스로 오픈하며 현재 총 2,000호실이 넘는 시니어하우징을 운영중이다.

동사는 총 4개의 시니어 관련 사업을 영위하고 있으며 이 중 하나가 시니어하우징 사업이다. (①시니어주택, ②케어주택, ③재택간병(홈케어), ④시니어사업 솔루션 사업)

액티브 시니어를 타겟으로 한 자립형 시니어주택으로 시작해 이후 시니어 입주자가 간병/케어가 필요해졌을 때에도 안심하고 거주할 수 있도록 재택간병(홈케어), 케어형 시니어주택으로 사업 영역을 확장해 왔다.

자립형과 케어형 주택 비율이 정해져 있지는 않으나 일본의 고령화가 가속화된 2010년대 중반부터 동사가 운영하는 시니어주택도 자립형 대비 케어형 주택의 증가폭이 확대되고 있는 것을 알 수 있다.

✓ 자립형+케어형

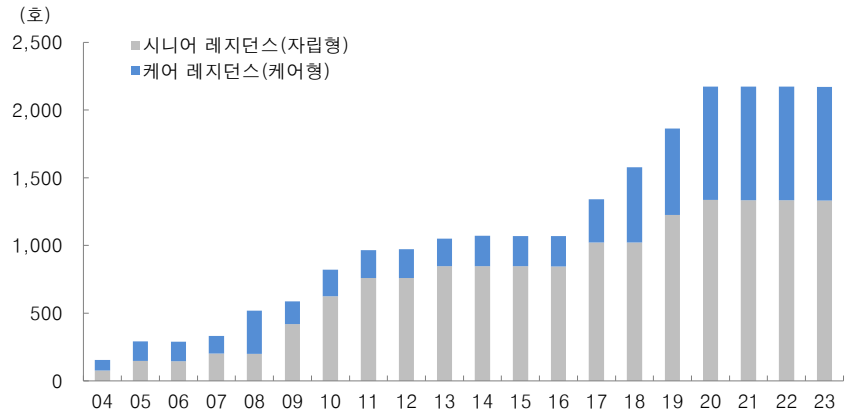
✓ 하드+소프트 운영 체제 완비

창립 후 20여년간 동사의 시니어 비즈니스는 계속 확장되어 왔다.

아프기 전부터 자립된 생활을 보낼 수 있는 시니어주택에 거주하면서 돌봄, 간병이 필요해지는 시기에는 원활하게 주거 갈아타기가 가능한 케어형 시니어주택까지 시니어 입주자의 다양한 라이프 스테이지에 대응 가능한 시스템을 갖추었다.

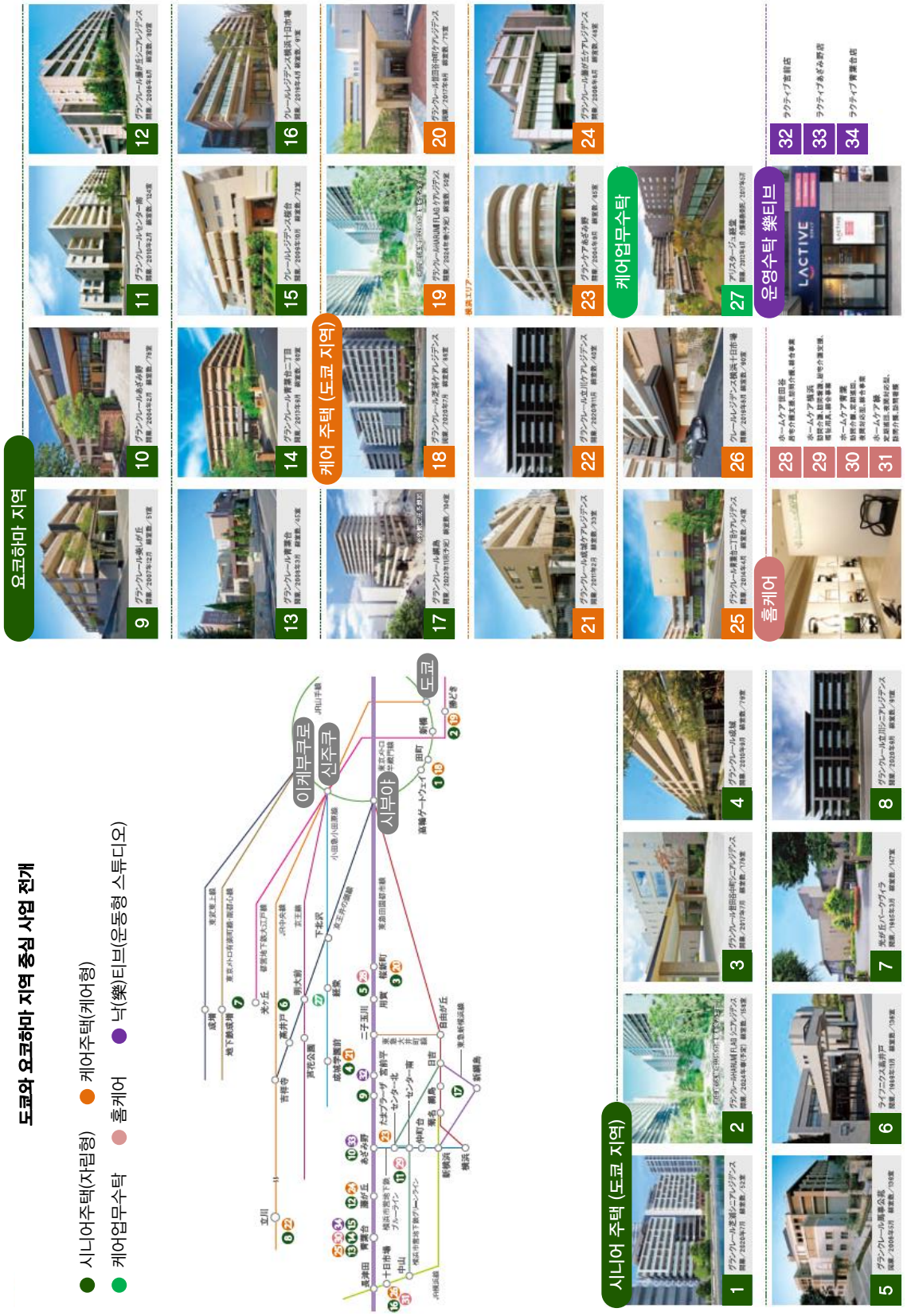
시니어주택의 단순 운영 뿐만 아니라 시니어 입주자들의 건강을 유지하기 위한 운영체제 구축, 운동・문화 프로그램을 배울 수 있는 컬쳐스쿨(브랜드명: HOME CREER, 홈 크레르) 운영 사업 등을 통해 시니어 입주자를 영구적으로 확보하기 위한 밸류체인을 구축해 놓았다.

그림 107. 도큐 e라이프 디자인, 시니어 레지던스 운영호수 (2023년 4월 1일 기준)



자료: TOKYU E-LIFE DESIGN, 대신증권 Research Center

그림 108. 시니어 레지던스 브랜드 GRAND CREER (그랑 크레르) 거점 · 운영 지역 (주로 도쿄 & 요코하마 중심)



자료: TOKYU E-LIFE DESIGN, 대신증권 Research Center

그림 109. GRAND CREER, Bajikoen (2006) – 유료 노인홈

자료: TOKYU E-LIFE DESIGN, 대신증권 Research Center

표 15. 자산개요 (GRAND CREER, Bajikoen)

물건명	GRAND CREER, Bajikoen (그랑 크레르, 바지코엔)
자산 유형	(주택형) 유료노인홈
소재지	도쿄도 세타가야구 가미요가 1-22-23 (도큐 덴엔도시 Line 요가역 도보 15분 (약 1,190m))
개설일	2006년 4월
면적	대지면적: 7,792.8㎡ (2,357평) / 연면적: 17,486.2㎡ (5,290평)
객실 · 객실 정원수	139실 · 입주정원 1~2인 (친족 대상)
Layout	1R ~ 3LDK (R: Room, L: Living, D: Dining, K: Kitchen)
거주 권리 형태	이용권 방식 (이용료 지불은 선납 or 매월 선택)
객실 전용면적	50.46㎡ ~ 237.05㎡ (약 15.3py ~ 71.7py)
간병보험	외부 재가서비스 이용 가능
주차장	56대 (월 이용료: 38,500엔/대)
트렁크 룸	8개 구획 (월 이용료: 8,800엔 ~ 27,500엔/구획)
관리 · 운영 주체	㈜도큐 e 라이프 디자인 (도큐부동산㈜ 연결 자회사) – 토지 비소유 · 건물 임차

자료: TOKYU E-LIFE DESIGN, 대신증권 Research Center

그림 110. GRAND CREER, Bajikoen (2006)

자료: TOKYU E-LIFE DESIGN, 대신증권 Research Center

그림 111. GRAND CREER, Bajikoen 주요 주거 타입 및 이용요금 – (선불・매월 납부 방식의 경우)

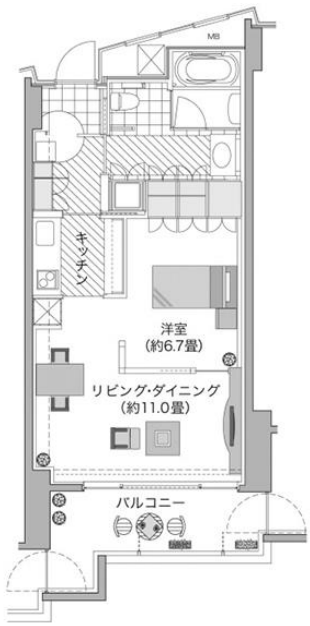
① 1LDK Type (55.48㎡, 약 16.8py)

요금 방식 1)	선납금 지불 (선불)	
	75세 경우	80세 경우
① 입주 일시금	6,048만엔 (상각 180개월)	4,839만엔 (상각 144개월)
② 월 이용료	286,000엔 (*2인 입주 시, 352,000엔)	
요금 방식 2)	**매월 납부 (월불)**	
① 보증금 (시키킹)	768,000엔 (월 임대료 3개월치)	
② 월 이용료 (내역)	542,000엔 ① 임대료: 256,000엔 ② 관리비: 110,000엔 ③ 기타 서비스비: 176,000엔 (*2인 입주 시 서비스비, 352,000엔)	

※기타 서비스비 내역: 프론트, 생활상담, 안부확인, 긴급대응, 생활지원, 액티비티, 방범・방재, 건강관리 서비스 비용

※식비(일반식)의 경우, 1인당 아침(495엔), 점심(660엔), 저녁(1,045엔)이며, 취식한 횟수만큼 익월 청구

※별도로 가재(家財) 보상 및 임차인배상책임보험 가입이 필요하며, 보험료(450엔/월)는 보험회사에 지불



② 2LDK Type (110.96㎡, 약 33.6py)

요금 방식 1)	선납금 지불 (선불)	
	75세 경우	80세 경우
① 입주 일시금	12,888만엔 (상각 180개월)	10,311만엔 (상각 144개월)
② 월 이용료	326,000엔 (*2인 입주 시, 352,000엔)	
요금 방식 2)	**매월 납부 (월불)**	
① 보증금 (시키킹)	1,788,000엔 (월 임대료 3개월치)	
② 월 이용료 (내역)	922,000엔 ① 임대료: 596,000엔 ② 관리비: 150,000엔 ③ 기타 서비스비: 176,000엔 (*2인 입주 시 서비스비, 352,000엔)	

※上同

※추가로 간병보험 자기부담분, 의료비, 기저귀비용, 기타 개인 기호품 비용 등 필요

자료: TOKYU E-LIFE DESIGN, 대신증권 Research Center

글로벌 부동산 이슈 리포트 발간 내역

순번	제목	국가(섹터)	발간연월
1	오피스 신화는 지나간 역사가 되나 –높아진 공실률, 예고된 부실–	미국(오피스)	2023.07
2	서울 오피스는 더 오를 수 있을까? –낮은 공실률과 전략적 투자자–	한국(오피스)	2023.08
3	서울 길거리 상권 – 부촌 슬.세.권 : 한남.압구정.성수–	한국(리테일)	2023.09
4	일본 부동산 시장의 변화 – 집을 사는 일본인, 투자하는 외국인–	일본(주거용)	2023.11
5	전세의 두 얼굴 –24 년은 여전히 공급보다는 정책과 금리–	한국(주거용)	2024.02
6	그들이 같이 사는 이유 –주거 상품 불모지에서 자라난 코리빙–	글로벌(코리빙)	2024.06
7	노인을 위한 집은 있는가?	글로벌(시니어하우징)	2024.08

글로벌 부동산 Monthly 발간 내역

순번	제목	발간연월
1	완화되는 이자부담 그러나 Bumpy 하다	2024. 04
2	늘어나는 매도물량 개선되는 투자환경	2024. 05
3	섹터 별로 엇갈리는 미국 상업용 부동산의 방향성	2024. 06
4	금융환경의 정상화를 바라보는 부동산 시장	2024.07

▶ Compliance Notice

금융투자업규정 4-20조 1항5호사목에 따라 작성일 현재 사전고지와 관련한 사항이 없으며, 당사의 금융투자분석사는 자료작성일 현재 본 자료에 관련하여 재산적 이해관계가 없습니다. 당사는 동 자료에 언급된 종목과 계열회사의 관계가 없으며 당사의 금융투자분석사는 본 자료의 작성과 관련하여 외부 부당한 압력이나 간섭을 받지 않고 본인의 의견을 정확하게 반영하였습니다. (작성자 : 배상영, 나미선, 이혜진)

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 동 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다.