

Samjong Focus

국내 주택임대시장의 구조적 전환과 시사점

October 2025

삼성KPMG 경제연구원

—
home.kpmg.kr

Contents

Executive Summary	2
[1] 구조적 전환기의 국내 주택임대시장	3
[2] 국내 주택임대시장의 공급 동향과 주요 플레이어	10
[3] 글로벌 자본의 한국 주택임대시장 진출 현황과 사례	12
[4] 향후 전망	18
[5] 시사점 및 대응 방향	21

Executive Summary

■ 구조적 전환기의 국내 주택임대 시장

- 전세·개인 중심의 국내 주택임대시장이 최근 빠르게 월세 중심으로 전환. 이는 2022년 이후 전세사기로 인한 보증금 미반환 위험 증가, 임대차 2법과 가계대출 규제 등에 기인
- 저출생 고령화와 1·2인 가구 증가 등 인구 구조의 변화, 서울 등 도심지의 임대주택 부족 등으로 인해 안정적 장기임대주택 공급과 양질의 주거서비스에 대한 수요도 증가하며 국내 주택임대시장의 구조적 전환에 당면

■ 국내 주택임대시장의 공급 동향과 주요 플레이어

- 국내 기업형 임대주택 시장은 성숙기에 진입했으며 개발-투자-운영에 이르는 수직 통합 모델을 보유한 기업과 코리빙, 시니어 주거시설 등 특정 분야 전문성을 보유한 기업들의 활동이 두드러짐

■ 글로벌 자본의 한국 주택임대시장 진출 현황과 사례

- 국내 주택임대시장의 성장성 등을 고려해 국내 기업과 더불어 KKR, 모건스탠리, 캐나다연금투자위원회, 그레이스타 등 해외 투자자가 빠르게 진입 중
- 글로벌 자본은 공격적으로 임대주택 자산 취득에 나서고 있으며 국내 임대운영 전문성을 보유한 기업을 찾아 파트너십을 맺고 임대 운영

■ 향후 전망과 대응 방안

- 국내 주택시장에서 전세의 월세화는 최근 몇 년간 뚜렷하게 진행되고 있으며 점차 가속화할 가능성
- 한국형 ‘멀티패밀리’의 보급과 주택임대시장 성장이 예상되며 글로벌 기업 진입에 따라 경쟁구도가 재편될 전망
- 국내 기업들은 정책 변화에 따른 대응력, 전문성과 차별적 서비스, IT 등을 통한 운영효율성, 글로벌 자본과의 협업 모델 등을 고려할 수 있으며, 정부는 민간을 통한 주택임대시장의 질적 성장을 위한 환경 조성을 고려할 필요

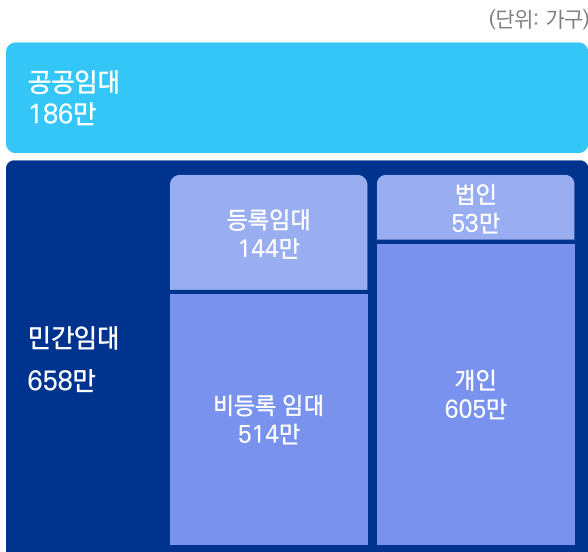
[1] 구조적 전환기의 국내 주택임대시장

‘전세’로 대표되는 개인 중심의 국내 주택임대시장, 구조적 전환기를 맞이하다.

우리나라 민간 주택임대시장은 월세(임대료) 없이 보증금만으로 부동산을 대여하는 한국 특유의 ‘전세’ 제도가 오랜 기간 이어져 오면서 개인(임대인)이 보유한 주택을 개인(임차인)에게 대여하는 사적 임대시장이 보편화되어 왔다. 2022년 주거실태조사·임대주택통계에 따르면 전국 1,916만 가구 중 임차가구는 약 44%인 844만 가구이며, 공공임대를 제외한 약 658만 가구가 민간 주택임대시장을 형성하고 있는 것으로 추정된다. 이 중 전월세 등 개인 간 임대료가 약 605만 가구, 기업형 임대 등 법인을 통한 임대료가 53만 가구(100호 이상 보유한 법인 46만 가구 포함)로 전체 민간임대주택의 약 90% 이상을 개인이 공급하는 시장이다.

그러나 최근 서울 등 수도권 내 일자리와 인프라 집중, 지속적인 주택임대 수요, 다양한 유형의 1인 가구 증가, 양질의 주거서비스에 대한 선호 등과 함께 국내 주택임대시장이 월세 위주로 빠르게 전환되면서 글로벌 기업과 기관투자자가 한국 주택임대시장에 진출하는 등 시장 구조의 변화와 새로운 주거 패러다임이 도래할 것으로 전망된다. 서울·경기 등 수도권의 임대가구는 약 373만 가구로 전국 임대가구의 약 48%를 차지하며 높은 수요 기반을 지닌 반면, 현금흐름 없는 전세 제도로 인한 사업성 부족, 임대료 규제와 세제 관련 정책 불확실성 등으로 기업을 제약하던 요인들이 완화될 것으로 기대되기 때문이다.

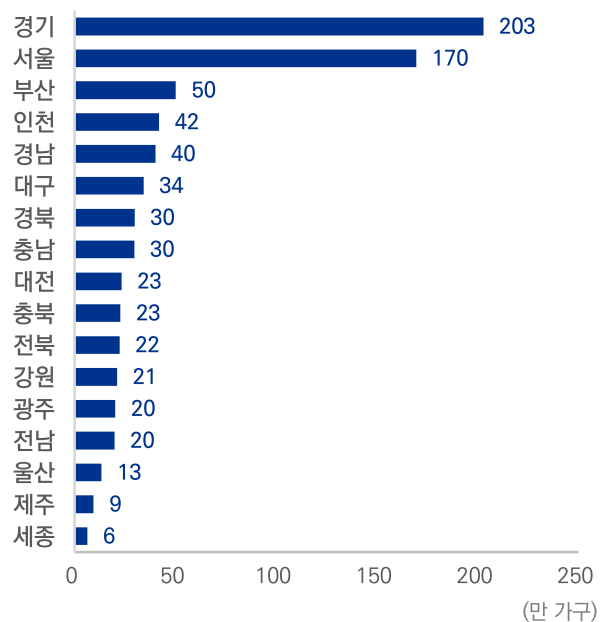
2022년 국내 임대주택 유형 현황: 총 844만 가구



Source: 관계부처합동(2024.8.28) “서민·중산층·미래세대 주거안정을 위한 새로운 임대주택 공급방안”

Note: 2022년 주거실태조사·임대주택통계, 등록임대시장 분포 개인 물량 63%, 100호 이상 보유법인 물량 32% 적용 및 비등록임대는 개인 물량으로 간주

행정구역별 임차가구 수 현황 (2023년 기준)



Source: 국토교통부 주거실태조사, 통계청 주택총조사

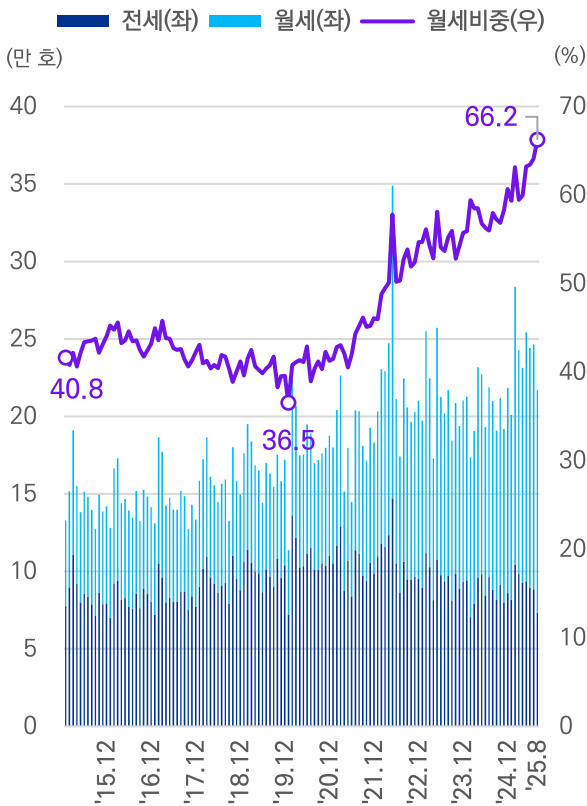
Note: 2023년 통계청 주택 총조사 주택수와 국토교통부 주거실태조사 결과 행정구역별 임차율을 곱해 추정

(1) 빠르게 진행 중인 전세의 월세화

지속적인 금리 하락 추세와 더불어 최근 전세사기 등으로 인한 임차인의 전세 기피 현상과 임대차 3법 등에 따른 개인 등 임대주택 공급자의 월세 선호, 가계부채와 부동산 가격 안정화 정책, 1인·2인 가구의 증가 등 복합적 요인이 맞물리면서 기존 전세 임대차 계약이 빠르게 월세로 전환 중이다. 법원 등기정보광장 등에 따르면 1990년대 70%에 육박하던 전세 임대차 계약 비중은 2020년 초 60%를 기록하며 약 20년 동안 10%p 가까이 떨어졌고, 2022년 전까지 월세 비중이 전세보다 높았던 적이 없었다. 그러나 2022년 처음으로 월세 비중이 전세 비중을 역전한 후 빠르게 월세화가 진행되며 2025년 8월 거래 임대차 계약 중 월세 비중은 66.2%에 달한다. 최근 거래된 임대차 계약 10건 중 6건 이상이 월세 계약인 셈으로 ‘전세 소멸론’까지 등장했다.

아파트보다는 전세보증금 미반환 위험이 큰 연립·다세대 주택의 전세 계약이 빠르게 줄어들며 월세화가 급격히 진행 중이다. 전체 임대차 거래 중 전세 비중은 아파트는 2020년 70%대에서 2025년 8월 57.9%로 낮아졌다. 반면, 연립 등의 경우 2020년 70%대에서 2022년 50%대, 2023년 들어 40%대로 낮아진 이후 2025년 8월 40.9%를 기록했다. 즉, 2025년 8월 기준 서울시 아파트와 연립·다세대의 월세 계약 비중은 각각 42.0%, 59.0%이다.

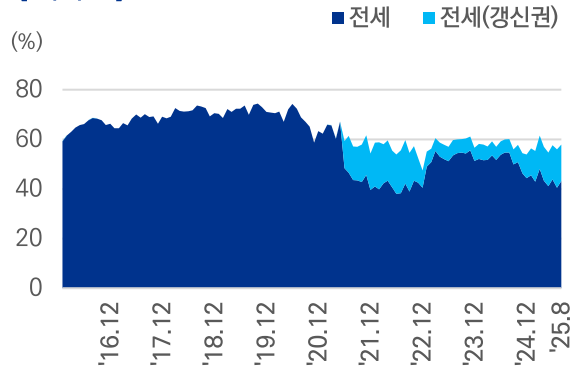
전국 전월세 확정일자 현황



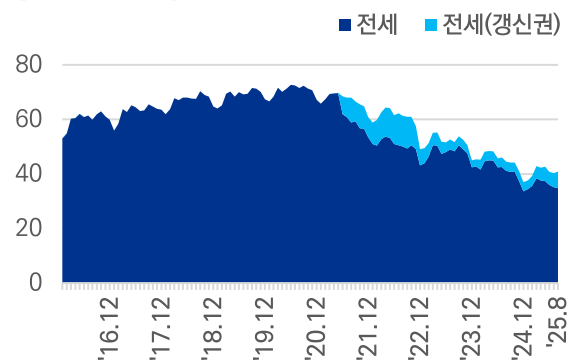
Source: 대한민국 법원 등기정보광장

서울시 임차 유형별 전세 계약 비중 추이

[아파트]



[연립·다세대]



Source: 국토교통부 실거래가 공개시스템

(2) 전세사기 현실화...수요자들의 비아파트 전세 기피

우리나라에서 전세가 오랜 기간 보편적인 임대차 계약으로 자리할 수 있었던 주요 요인은 임대인과 임차인의 이해관계 일치에 있다. 임차인은 목돈을 전세보증금으로 묶어 두고 월세와 같이 매달 고정적으로 나가는 주거비 지출이 없이 시드머니를 모으며 ‘내 집 마련’을 위한 사다리로 전세 제도를 활용했다. 임대인은 전세보증금을 투자 등 다양한 용도로 사용할 수 있었으며, 특히, 2000년대 이전 사실상 주택담보대출을 개인이 활용하기 어려운 환경에서 전세보증금은 사적으로 자금을 융통하는 수단이었다.

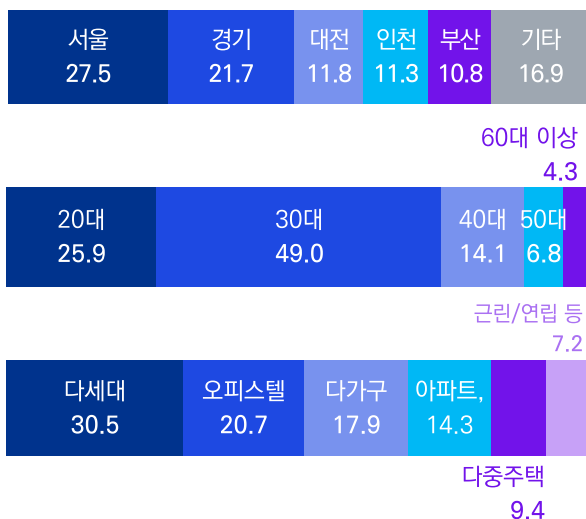
그러나 전세는 주택가격이나 전세가격 상승을 전제로 선순환하는 메커니즘으로 임대차 계약 종료 후 주택 가격(담보)이나 전세 가격이 낮아지면 전세보증금 반환에 차질이 발생할 수 있다. 특히, 2022년 중반 이후 급격한 금리 인상과 레고랜드발 부동산 PF 사태 등으로 인한 국내 부동산 가격 급락은 전세보증금 미반환 리스크가 현실화하는 계기가 됐다. 국토교통부 보도자료(2025.4.1)에 따르면 전세사기 피해자 신청 건 중 전세사기로 결정된 28,666건의 60.5%가 서울·경기·인천 등 수도권, 74.9%가 20~30대, 69.0%가 다세대·다가구·오피스텔에 집중되어 있다. 이에 다세대·오피스텔 등을 원하는 임차인은 높은 수준의 전세보증금 마련 부담과 미반환 위험으로 인해 전세보다 월세를 선호하는 경향이 커졌다.

2021년 이후 전세자금대출 금리가 상승하면서 전세의 메리트도 약화되었다. 임차인이 전세보증금을 대출로 마련 시 전세자금대출 금리 상승으로 인한 이자비용 부담이 가중되었으며, 2022년 하반기와 2023년에는 전세와 월세 간 비용 차이가 거의 없는 수준이었다. 또한 외국인이나 젊은 세대를 중심으로 복잡한 대출서류나 보증보험 가입 등이 필요하지 않은 월세를 택하는 사례가 증가했다.

전세사기 피해 현황 (2025.3.28 기준, 누계)

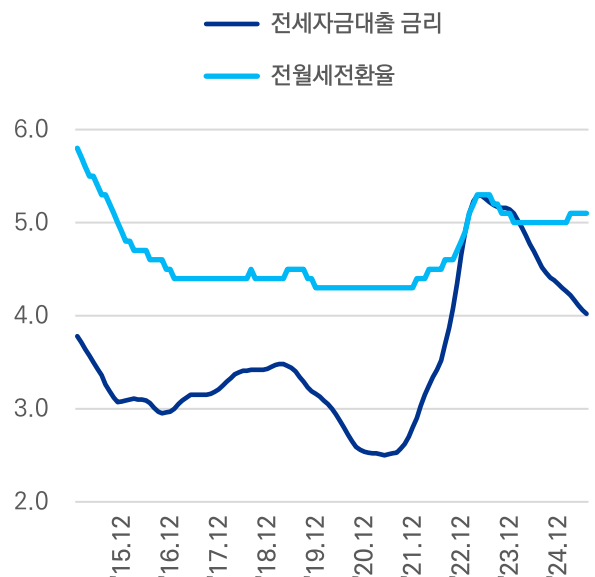
[전세사기 피해 28,666건 기준]

(%)



Source: 국토교통부 보도자료(2025.4.1), “전세사기 피해주택 매입사업 피해보증금 회복률 78%에 달해”

전세자금대출 금리 및 전월세전환율 추이



Source: 한국부동산원, 한국은행

(3) 전세의 구조적 문제점 개선을 위한 정책 방향

전세가 가진 이점에도 불구하고 보증금 반환 위험, 전세사기 위험 및 전세로 인한 주택 매매 시장의 과열 양상과 주택임대시장의 변동성 확대 등의 구조적 문제점이 부각되면서 정부는 전세피해 방지와 가계대출 안정화, 전세에 의존한 주택임대시장 구조 개선을 도모 중이다.

정부는 2023년 5월부터 전세사기 여파 이후로 주택도시보증공사(HUG)의 전세보증보험 요건을 대폭 강화하여 기존 보증보험 가입 기준을 100%에서 90%로 하향하고 2024년 11월부터는 이를 80%까지 한 단계 더 낮췄다. 2025년 6월 27일 금융위원회는 수도권 중심 가계대출 안정화를 위해 주택구입목적 주담대 여신한도 제한 및 LTV(주택담보인정비율) 하향 등 규제 강화책을 발표하고 전세시장 내 겹투자자 과도한 레버리지 수요를 억제하기 위한 방안도 마련했다. 현재 총급여 5,500만 원 이하와 총급여 5,500만 원 초과~8,000만 원 이하인 세대주에게 각각 월세의 17%, 15%의 세액공제 혜택을 주는 가운데 2025년 세제개편안에서는 적용 대상자와 대상주택도 확대하는 방안을 고려 중이다.

이러한 정부 정책 영향 등으로 임대인의 선택도 변하며 전세 매물도 적어지고 있다. 임대차 2법 시행으로 계약갱신권과 전월세상한제 준수 의무, 역전세와 전세보증금 반환 지연에 대한 우려 등을 겪으면서 임대인 역시 전세보다는 보증금 반환에 대한 부담이 적거나 현금흐름이 발생하는 월세를 선호하는 경향도 높아졌기 때문이다. 부동산 빅데이터 플랫폼 아실에 따르면 2025년 9월 19일 기준 1년 동안 서울 아파트 전세 매물은 2만 7,062건에서 2만 3,697건으로 12.5% 감소했다.

전월세 관련 최근 정부의 주요 정책

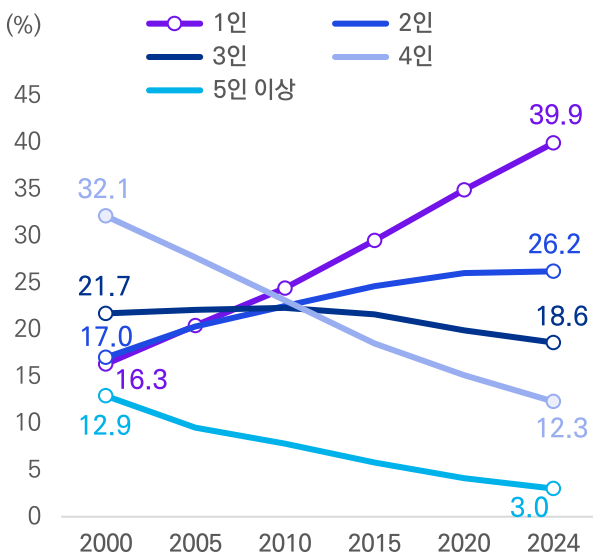
주요 내용		
2025.6.27 수도권/규제지역 중심 가계부채 관리 강화 방안	수도권/규제지역 주담대 상한	• 집값/소득 상관없이 한도 6억 원
	생애최초 LTV 축소	• 80% → 70%로 하향
	실거주 의무	• 주담대 시, 6개월 이내 전입 의무
	다주택자 대출 금지	• 2주택 이상 보유자 신규 주담대 불가
	대출 만기 제한	• 대출 만기 최장 30년으로 축소
	조건부 전세자금대출 금지 및 전세대출 보증비율 축소	• 소유권 이전 전 전세자금대출 금지 • 전세대출 보증비율 90% → 80% 축소
	생활안정자금 목적 주담대	• 최대 1억 원
2025.9.7 공급확대 방안	수도권/규제지역 내 주택 매매·임대사업자 대출 LTV 제한	• 주택을 담보로 하는 주택 매매·임대사업자 주담대 LTV 규제지역 30% / 비규제지역 60% → 0%
	전세대출한도 일원화	• 1주택자의 전세대출한도 2억 원으로 일원화
2025 세제개편안	월세 세액공제 적용 대상자 및 대상주택 확대	• 세대주(세대주 미공제 시 세대원) 외 근무 목적 등으로 주거 다른 부부에 각각 월세 세액공제 허용 • 3자녀 이상인 경우 85㎡(수도권 및 도시지역 외 100㎡) 이하 → 지역구분 없이 100㎡ 이하로 확대

Source: 금융위원회 보도자료(2025.06.27) “수도권 중심의 가계부채 관리 강화 방안”, 국토교통부 보도자료(2025.9.7) “주택공급 확대방안”, 기획재정부 보도자료(2025.7.31) “「2025년 세제개편안」 발표”

(4) 1인·2인 가구의 증가와 주거 수요 변화

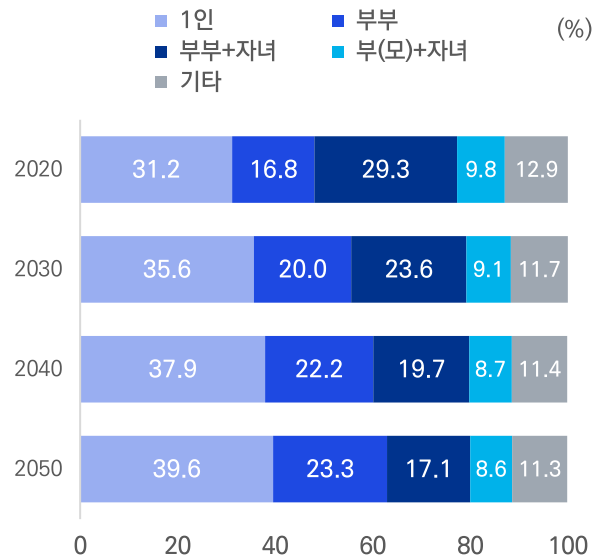
가구 구성원의 변화도 주택임대차시장의 변화를 이끌었다. 서울시에 따르면 서울의 1인 가구 비중은 2024년 39.9%로 2015년(29.5%) 대비 약 10%p 증가하며 가장 보편적인 가구 유형으로 자리잡고 있다. 1인 가구 수는 같은 기간 115만 가구에서 166만 가구로 48.8% 증가하며 54만 가구가 순증했다. 전국으로 범위를 확대해도 추이는 유사하다. 통계청의 주요 가구유형별 구성비를 보면 2020년 전체 가구 중 1인 가구가 31.2%, 부부로만 구성된 가구가 16.8%를 차지했다. 2050년이 되면 1인 가구가 39.6%, 부부로만 구성된 2인 가구는 23.3%를 차지할 것으로 전망된다. 또한 통계청(2024) 1인 가구 보고서에 따르면 2023년 1인 가구 지역별 비중은 경기(21.9%)와 서울(20.8%)이 전체 40% 이상을 점유하고 부산(6.8%), 경남(6.2%)이 그 뒤를 이었으며, 연령대별로는 70세 이상(19.1%), 29세 이하(18.6%), 60대(17.3%), 30대(17.3%) 순으로 조사되었다.

서울시 가구원 수별 가구 비중 변화



Source: 서울시(2025) "서울시민의 결혼과 가족형태의 변화", p.10.

국내 주요 가구유형별 구성비 전망



Source: 통계청

이렇게 대세로 떠오르는 1인 가구의 증가로 인해 주거 트렌드와 거주 유형도 변화되고 있다. 가구원 수가 줄어들면서 3~4인이 살기에 적합한 아파트 국민 평형인 84㎡ 만큼이나 59㎡의 인기도 높아지고 있다. 통계청의 '2024 통계로 보는 1인 가구'에 따르면 '22년 1인 가구의 주거면적은 40㎡ 이하가 51.2%로 가장 많았고, 다음은 60~85㎡(16.7%), 40~50㎡(13.6%) 순이었다. 1인 가구의 평균 주거면적은 45.9㎡로 전체 가구 평균 주거면적(67.9㎡)의 67.6% 수준이다 보니 원룸형 외 테라스형이나 복층형 등 공간을 넓게 쓸 수 있는 평면 설계가 인기를 얻고 있으며, 주거 공간을 효율적으로 활용할 수 있도록 소형 가전제품이나 세탁기, 시스템 에어컨, 수납장 등을 풀옵션으로 제공하는 집이 선호된다. 또한 집에서 일하고 쉬고 운동하는 생활 양식의 증가로 다양한 시설을 갖추고, 알파룸·드레스룸·팬트리 등 특화 설계를 지닌 쾌적한 4세대 아파트 등에 대한 인기도 치솟고 있다. 또한 인구고령화 등으로 인해 의료시설 등을 갖춘 시니어 타운 등 향후 시니어 세대의 다양한 니즈를 충족시키는 주택에 대한 수요 증가도 전망된다.

(5) 기업형 임대주택 등 민간임대주택을 통한 양질의 안정적 임대주택 공급 가능성

미국, 일본, 유럽 등에서 개발 주체가 대규모 단지를 직접 소유·관리하고 안정적으로 임대를 하는 기업형 임대주택(Build-To-Rent, BTR) 모델 위주로 발전한 것과 달리 우리나라에서는 기업형 임대가 활성화되지 못했었다. 그러나 장기적인 주거 안정 필요성이 높아지면서 기업형 임대주택 관련 정부의 정책 방향도 변화 중이다.

기업형 임대주택 뉴스테이는 용적률을 완화하고 임대료와 입주자격 등에 자율성을 부여해 기업 참여를 유도하는 형태로 2015년 1월 도입되었고, 2017년 11월에는 뉴스테이에 임대료 상한과 입주자격을 두어 공공성을 강화한 공공지원 민간임대를 선보였다. 2024년 8월 국토교통부가 발표한 ‘신유형 장기민간임대 공급방안’은 중산층도 거주 가능한 기업형 민간임대주택을 2035년까지 10만 가구 이상 공급하겠다는 계획을 담고 있다. 이를 위해 리츠(REITs) 등 법인이 100가구 이상을 20년 이상 장기로 운영할 수 있도록 임대료 상한 규제를 완화하고 도시계획·세제·PF·택지 공급 등을 지원하도록 설계했다. 또한 동 제도에서는 민간 참여를 활성화하기 위해 기업의 목표와 여건에 적합한 비즈니스 모델을 선택할 수 있도록 사업모델을 다양화(자율형·준자율형·지원형)하여 사업자의 선택권을 확대하였다. ① 자율형의 경우 민간임대법에 따른 임대료 규제를 폐지하되 지원 역시 최소화하며, ② 준자율형의 경우 기금 융자와 지방세 감면 등 혜택은 추가하나 주거 안정성 확보 차원에서 계약갱신청구권과 5% 상한은 적용한다. ③ 지원형은 초기 임대료를 시세의 95%로 제한하는 대신 기금 출자 등 공적지원을 확대하도록 하여 공적의무와 인센티브를 차등화하였다. 또한 임대사업자 희망에 따라 청년, 신혼부부, 고령자 등을 위한 다양한 맞춤형 특화서비스 결합도 가능해진다.

2025년 6월 출범한 이재명 정부는 지분적립형·이익공유형 공공분양, 기업형 장기임대, 리츠(REITs) 기반 임대주택 등을 통해 청년과 신혼부부 등 실수요자에 대한 주택 공급 확대 가능성이 높다. 2025년 4월 염태영 더불어민주당 의원의 ‘서비스 제공형 20년 민간임대주택’ 제도 도입을 골자로 한 민간임대주택법 개정안도 발의된 상태이다.

기업형 임대주택 제도 변화

구분	뉴스테이	공공지원 민간임대	기업형 장기임대
도입시기	• 2015년 1월 (박근혜 정부)	• 2017년 11월 (문재인 정부)	• 2024년 8월 (윤석열 정부)
초기임대료	• 제한 없음	• 주변 시세의 90~95%	• 제한 없음
입주자격	• 제한 없음	• 무주택자 우선	• 제한 없음
임대기간	• 8년	• 10년	• 20년 이상
주요 공급면적	• 중대형	• 중소형	• 제한 없음
분양전환	• 의무 없음	• 의무 없음	• 의무 없음

Source: 언론보도 종합

한편, 서울시는 2025년 9월 29일 정부의 9.7 대책을 보완해 인허가 간소화와 규제 혁신을 통한 서울시 주택공급 대책을 발표한 데 이어 2025년 10월 1일 규제 완화·금융지원을 통한 민간임대주택 공급 확대 등을 골자로 하는 ‘서울시 등록 민간임대주택 활성화 방안’을 발표했다. 공공만으로 한계가 있는 서울시 임대시장을 민간 주도로 활성화하기 위해 △건축규제 완화를 통한 개발 가능지 확대 △임대인·임차인 행정지원 △금융지원 △제도개선을 위한 정부건의 등 4대 방안을 제시하여 비아파트 중심의 청년과 1~2인 가구 수요를 충족해 시민의 주거비 부담과 전월세 시장 안정화를 도모하겠다는 복안이다.

규제 완화로는 2026년 1월부터 소규모 오피스텔의 접도 조건을 기존 20m에서 12m로 낮추고, 건축위원회 심의 대상도 30실 이상에서 50실 이상으로 조정해 중소규모(31~49실) 오피스텔은 심의 없이 빠르게 착공할 수 있도록 했다. 인허가 기간 단축을 위해 ‘신속인허가협의회’를 가동해 자치구별 재량 범위가 달라 발생하던 인허가 분쟁을 줄여 사업자 부담을 완화하고, 건축계획 사전검토제를 도입해 지구단위계획 변경 절차와 건축인허가 절차를 중첩 적용하고 해체·굴토·구조 심의를 병행해 진행할 계획이다. 또한 최근 정부의 민간임대주택 주택도시기금 출자비율 축소(14%→11%)에 대응해 2026년부터 서울주택진흥기금을 활용해 민간임대리츠를 지원하고, 민간임대리츠 대출이자 중 2%를 지원한다. 다만, 동 정책이 실효성을 가지고 1~2인 가구와 청년 등 최근 다변화되는 수요에 대응하는 민간임대 공급으로 이어지기 위해서는 세제개편이나 대출 규제 등 정부와의 긴밀한 협의가 필수적인 만큼, 이에 대한 정책방향을 모니터링할 필요가 높다.

서울시 등록 민간임대주택 활성화 방안 (2025.10.1)

민간임대주택 건축규제 완화 추진

- 공급물량 확대
 - 소규모 오피스텔의 접도 조건 완화(20m → 12m)
▶’26년 1월 시행 예정
 - 오피스텔 심의 대상 축소(30실 이상 → 50실 이상)
- 용적률 추가 확보
 - 일조사선 규정 완화와 도시형 생활주택 층수 완화(1층 → 2층)
- 신속인허가 협의회 ▶’25년 10월 시행 예정
 - 자치구 재량 판단 최소화로 사업자 부담 완화
 - 행정절차 병행 추진으로 기간 단축

임대인·임차인 행정지원

- AI 전세사기 위험도 예측 리포트 제공
 - 전세계약 전 계약예정 주택 주소 입력 시 주택과 집주인에 대한 위험도 확인 ▶’26년 10월 예정
- 민간 임대사업자에 대한 관리와 지원
 - 임대 가이드라인 제정, 민관협의회 정례 운영 등을 통해 임대인과 임차인간 불필요한 분쟁 예방

금융지원 통한 기업형 민간임대 참여 유도

- 서울주택진흥기금으로 민간임대 리츠 출자 지원
 - 정부의 민간임대주택 주택도시기금 출자비율 감소분(3%)만큼 서울주택진흥기금을 활용하여 초기 출자금(Equity) 지원
- 민간임대리츠 대출이자 중 2%를 이차보전하여 안정적 운영 유도

민간임대주택 규제 완화 정부에 적극 건의

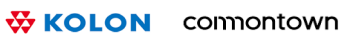
- 주택임대사업자 대출 제한(LTV 0%) 완화
- 장기임대에 따른 종부세·양도세 등 세제 혜택의 합리적인 조정

Source: 서울시 보도자료(2025.10.1) “서울시, 규제완화·리츠 출자지원으로 민간임대주택 공급 절벽 해소… ‘민간주도형’”

[2] 국내 주택임대시장의 공급 동향과 주요 플레이어

(1) 국내 기업형 임대주택 시장, 2015년 이후 시장 형성기·성장기 거쳐 성숙 단계 진입

국내 기업형 임대주택 시장은 2015년 이후 민간기업의 다양한 신규 브랜드 런칭 및 운영 지점 수 확대가 활발히 이뤄져왔다. 비교적 시장 초기에 진입한 대기업 계열의 운영사는 주택임대상품 개발부터 운영까지 제공하는 모델을 구축해왔으며, 시장 성숙기인 현재 분야별 특화 서비스를 강점으로 하고 있는 다양한 기업이 진출해 있다.

Phase 1 시장 형성	Phase 2 시장 성장	Phase 3 시장 성숙
2016 ~ 2018	2019 ~ 2020	2021 ~ 2025
 	 	   
- 기업형 임대주택 공급자의 초기 시장 진입 (KT에스테이트 리마크빌 영등포·관악, 신영지웰홈스 동대문 등) - 개발 및 운영 업력을 지닌 사업자가 기업 보유 부동산의 자체 개발사업 위주로 임대주택 상품 개발 - 대형 시행사 개발사업 상품 다각화 목적의 공유주거시장 공급 진출	- SK, 롯데 등 대기업 계열 사업자 진출이 확대되며 운영수익 증대 목적 상품 다양화(롯데 어바니엘 천호, SK D&D 에피소드 수유·서초 등) - 해외 및 국내 기관투자자 국내 투자 확대(GIC, 교직원공제회, 이지스레지던스, 주택도시보증금 등)	- 공유형 주거시설 공급업체 증가, 공유공간 문화 확산 및 정착. 기존의 민간임대주택 공급자 외 소규모·스타트업 등 공급자 다양화 - 거주 목적 외 공유주방, 피트니스 등 거주자 간 친목 및 교류 프로그램 서비스 활성화 - 객실 타입·주거 임대옵션 다양화

기업형 임대주택 사업자 운영 현황 (2025년 2월)

운영사	브랜드명	최초 론칭시기	운영 지점 수	객실 수
DDPS	에피소드	2019	7	2,041
KT에스테이트	리마크빌	2016	4	1,898
SLP	지웰홈스	2017	4	880
우주프로퍼티매니지먼트	셀립	2019	4	782
홈컴퍼니	홈즈스튜디오, 홈즈스테이, 홈즈레드	2017	7	737
MGRV	맹그로브	2020	4	676
위브리빙	위브플레이스, 위브스위트	2024	2	255
코오롱 하우스비전	커먼타운	2018	3	217

(2) 수직 통합 모델 보유기업(SK D&D, KT에스테이트) 및 분야별 특화 기업의 사업 전개

국내 임대주택 시장에 참여한 기업들은 역할별로 크게 개발, 투자, 운영 세 가지로 나누어 볼 수 있다. 개발 영역 기업은 임대주택을 직접 건설하거나 매입 후 리모델링하는 방식으로 임대주택을 공급하고, 투자 영역은 펀드를 조성하거나 임대주택 자산에 투자하는 자본 공급 역할을, 운영의 경우 입주자 모집과 관리부터 각종 주거서비스를 제공하는 역할을 한다. 국내 기업의 BTR 시장 참여가 최근 확대되고 있는 가운데 SK D&D와 KT에스테이트처럼 개발부터 운영까지 전 영역을 아우르는 수직 통합 모델을 보유한 기업도 있는 반면, 코리빙 전문 운영사 홈즈컴퍼니와 같이 기업별로 특화된 역량 중심으로 사업을 전개하는 경우도 있다.

SK D&D는 국내 대표적인 부동산 개발 및 운영기업으로, 기업형 임대주택 사업에서 입지를 강화하고 있다. 2020년 임대주택 브랜드 ‘에피소드’를 출범했고, 2025년에는 자회사인 DDPS(디앤디프라퍼티솔루션)와 함께 코리빙·코워킹 전문기업 로컬스티치를 인수했다. SK D&D는 에피소드와 로컬스티치를 합쳐 6,200실가량을 운영하며 1인 가구 중심의 라이프스타일과 유연한 임대 정책을 접목한 주거 모델을 선보이고 있다. SK D&D는 2029년까지 임대주택 물량을 5만 가구 이상으로 늘려 국내 1위 기업형 임대사업자로 자리잡고, 장기적으로 30만 가구까지 운영하겠다는 목표다. 최근 주거 상품 다양화 차원에서 시니어 임대주택 시장에도 진출할 계획임을 밝혔다.

KT의 완전자회사로 부동산 개발사업을 영위하는 KT에스테이트는 2016년 국내에서 기업형 임대주택 사업에 가장 먼저 진출했다. 서울뿐 아니라 부산 지역에서도 임대주택을 공급하고 있으며 ‘리마크빌’ 브랜드를 보유하고 있다. 리마크빌은 입주민의 라이프스타일을 고려한 설계와 커뮤니티 공간, 빌트인 가전 등을 갖춘 프리미엄 주거 공간을 제공하며, 특히 1~2인 가구를 타깃으로 한 소형 평형대에 집중하고 있다. KT에스테이트의 임대주택 운영 규모는 3,200실가량으로, 서울 동대문, 영등포, 관악, 군자, 광진과 부산 부산역, 대연동 등에 위치하고 있다. KT에스테이트는 여기에 더해 2030년까지 서울 당산, 마포, 수서, 여의도 등지에 추가로 리마크빌을 공급한다는 방침이다.

홈즈컴퍼니는 2015년 설립된 코리빙 전문기업으로, ‘홈즈튜디오’, ‘홈즈스테이’, ‘미스터홈즈’ 등의 브랜드를 통해 중장기임대, 단기 숙박, 부동산 중개까지 아우르는 통합 리빙 플랫폼을 운영하고 있다. 2018년 설립된 MGRV는 코리빙 브랜드 망그로브(Mangrove)를 운영하고 있다. 서울 신촌, 동대문, 송인동 등에서 공유주거 공간을 운영하고 있으며 청년·1인 가구를 위한 지속가능한 도시형 주거 모델을 개발하고 있다. 에스엘플랫폼(SLP)은 신영그룹의 부동산 서비스 플랫폼 기업으로, 자산관리·임대운영·커뮤니티 시설 위탁 운영·주거서비스 플랫폼 등 다양한 영역에서 활동하고 있다. 로컬스티치는 2013년 ‘동네호텔’ 프로젝트로 시작해 코리빙과 코워킹을 결합한 공간을 기획·운영하는 브랜드이다. 우주프로퍼티매니지먼트는 공유주거 전문기업으로, ‘셰어하우스 우주(WOOZOO)’와 도심형 코리빙 브랜드 ‘셀립(Celib)’을 운영하고 있다. 케어닥은 시니어 케어 플랫폼 기업으로, 간병인 매칭, 방문요양, 재택재활, 시니어 레지던스 운영 등 통합 헬스케어 서비스를 제공한다. ‘케어홈’, ‘케어스테이’, ‘너싱홈’ 등 다양한 형태의 시니어 주거시설도 직접 운영 중이다.

[3] 글로벌 자본의 한국 임대시장 진출 현황과 사례

글로벌 주요국에서 멀티패밀리 사업 확장 중인 PE, 연기금, BTR 전문기업 국내 진출 시도

이미 미국, 영국, 호주 등에서 BTR 산업은 단독주택부터 멀티패밀리(Multifamily)에 이르기까지 다양한 유형의 주거용 부동산을 대상으로 장기임대 계약을 통한 주거 안정성 및 주거의 서비스화를 이끌며 임대주택 공급의 중요한 축으로 역할했다. 이들 국가에서도 최근 주택 구매 비용이 급증하며 임대주택 수요가 증가하고, MZ 세대의 주거 유연성과 거주 만족도를 높이는 양질의 서비스 선호가 높아지며 이를 충족하는 대안으로 부상하고 있다. 여기에 안정적인 현금흐름과 장기적 자산가치 상승 등의 매력으로 기관투자자의 대규모 자금이 유입되는 양상이다.

그 가운데 BTR 전문기업과 투자은행, PE, 연기금 등 다양한 기관투자자들은 한국 임대주택 시장의 성장성과 기회를 포착하고 국내에 상륙하고 있다. 그간 낮은 사업성과 정책 불확실성으로 국내시장 진출이 용이하지 않았으나, 1인 가구 증가와 월세로의 전환 추세, 안정적인 임대 수익 가능성, 양질의 주택서비스 수요 증가 등에 주목한 것으로 판단된다. 이들은 국내외 전문 운영업체와의 파트너십을 통해 다양한 주거서비스를 제공하기 위해 사업 기반을 다지고 있으며, 무엇보다 대규모 자본과 해외에서 쌓은 전문성을 바탕으로 한국에서의 입지를 빠르게 확장할 소지가 높다. 국내 임대주택이 유망 섹터로 부상함에 따라 해외 자본의 유입은 지속될 것으로 전망된다.

(1) M&G리얼에스테이트(M&G Real Estate)



특징	영국 런던에 본사를 둔 보험사 푸르덴셜 계열 부동산 투자회사		
설립연도	1999	운용자산(AUM)	45억 달러(2024.3.31 기준)
직원 수	296	드라이파우더	2.86억 달러

Source: <https://www.mandg.com>

영국 런던 소재 푸르덴셜생명 계열사인 M&G리얼에스테이트는 유럽과 북미, 아태 지역 등 글로벌 부동산 운용자산이 450억 달러를 상회하는 부동산 투자회사로 ESG 경영과 지속가능성에서 우수한 평가를 받고 있다. 아태 지역 내 호주, 일본, 싱가포르 등 선진국의 주택과 상업용 부동산 등에 약 48억 달러 자산을 운용 중이다. M&G는 2004년 광화문 노스게이트 빌딩을 시작으로 주로 오피스와 물류센터에 투자하며 한국에 진출했다.

M&G는 2025년 8월 한국 내 첫 주택사업으로 SK D&D의 부동산 운영 자회사 DDPS와 공동으로 SK D&D의 주거브랜드 ‘에피소드 컨비니’의 2호점 ‘에피소드 컨비니 신당’에 공동 투자한다고 밝혔다. M&G는 서울 중구 황학동 소재 2019년 준공된 지하 2층~지상 14층, 총 97세대 규모 오피스텔을 1,740만 달러(243억 원)에 사들여 리노베이션한 뒤 2025년 10월 정식 오픈 예정이다. 전용 공간은 5.5평(18㎡)~14.3평(47.2㎡)으로 구성된 원룸과 복층 구조까지 다양하며, 루프탑 테라스, 라운지, 홈짐, 세탁실 등의 공간을 마련하여 차별적인 서비스를 제공할 예정이다. DDPS가 운영과 관리 전반을 맡는다. M&G는 신당에 이어 서울 마포구 내 ‘에피소드 컨비니 상수’ 등을 준비하며 도심 내 지점 확장을 계획하고 있다.

(2) KKR(Kohlberg Kravis Roberts)



특징	PE로서 부동산 사업 확장-부동산 투자 AUM 820억 달러, 부동산거래 총자산가치 2,590억 달러		
설립연도	1976	총 운용자산(AUM)	6,860억 달러
직원 수	4,834	드라이파우더	1,150억 달러

Source: <https://www.kkr.com>, Reports Second Quarter 2025 Financial Results / Note: 2025년 6월말 기준

미국 사모펀드 운용사인 콜버그 크래비스 로버츠(KKR)는 2011년부터 다양한 계열사를 통해 부동산 섹터로 사업 영역을 확장하며 폭넓은 자산을 운용 중이며, 한국 부동산 시장에는 2014년 광화문 더케이원타워를 매입하며 처음으로 진출했다.

KKR은 국내 주택임대사업을 위해 2024년 3월 홍콩계 임대주택 공급업체 위브리빙(Weave Living)과 합작법인을 결성했다. KKR이 과반지분을 보유하면서 자금을 대고, 위브리빙이 개발과 운영을 담당하는 구조다. KKR이 한국 민간임대 부문에 투자한 첫 사례이자, 위브리빙은 아태 지역에서 홍콩, 싱가포르, 일본에 이은 네 번째 시장 진출이다. 합작법인은 초기 자본금으로 약 1,200세대의 민간임대 자산 포트폴리오 구축을 추진하고, 향후 기회를 보며 규모를 확대할 계획이다.

실제 KKR-위브리빙 합작법인은 국내 임대주택 시장에서 공격적으로 자산을 늘려가고 있다. 합작법인은 2024년 3월 첫 임대주택 자산으로 서울 영등포구 더스테이트 선유 호텔을 인수하여 위브리빙의 프리미엄 브랜드인 ‘위브 스위트’로 재단장했다. 2024년 7월에는 서울 동대문구 소재 ‘유니브엠’ 오피스텔을 인수해 임대주택인 ‘위브 플레이스 회기’를 오픈했다. 이어 2025년 8월에는 강남구 도곡로1길에 위치한 오피스텔을 약 440억 원(추정치)에 인수했으며, 리모델링을 거쳐 ‘위브 플레이스 강남역’을 오픈할 예정이다. 위브 플레이스 강남역은 전용면적 15~30㎡, 총 121가구 규모로 2025년 4분기 중 개장할 것으로 알려졌다.



(3) 모건스탠리(Morgan Stanley & Company LLC)

Morgan Stanley

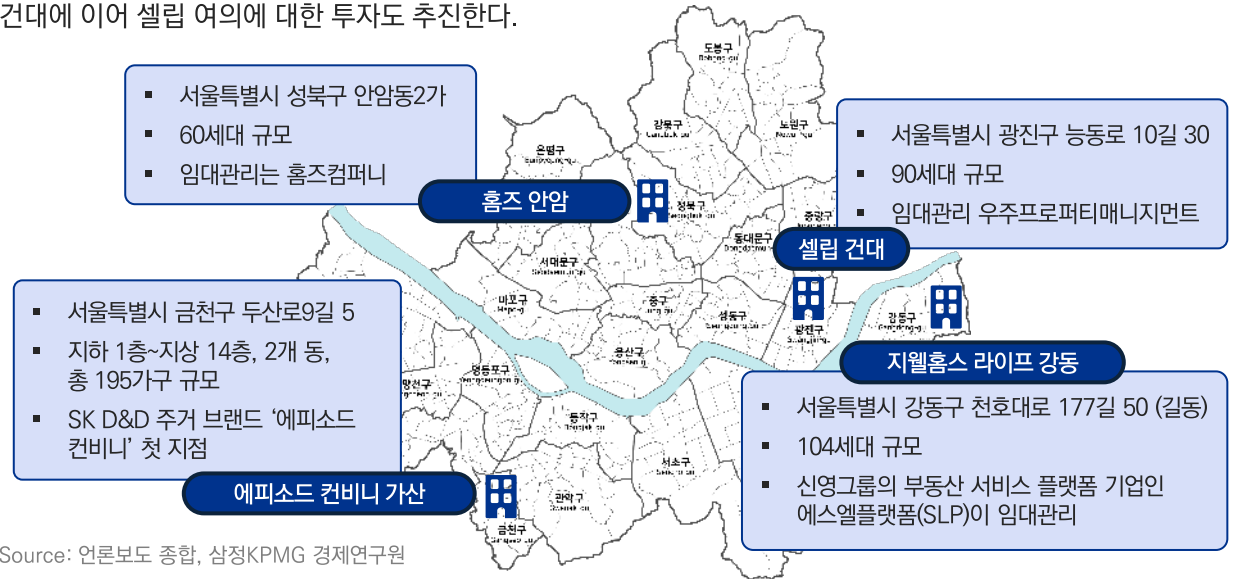
특징	미국 뉴욕에 거점을 둔 세계 3대 투자은행으로 그룹 산하 MSREI(Morgan Stanley Real Estate Investing) 통해 52억 달러(2024년 말 기준) 부동산 자산 운용		
설립연도	1935	운용자산(AUM)	1.71조 달러
직원 수	93,371	드라이파우더	16.4억 달러

Source: <https://www.morganstanley.com> / Note: 2025년 6월말 기준

세계 3대 투자은행인 모건스탠리는 부동산·인프라 등 실물자산 운용·관리 본부 MSRA(Morgan Stanley Real Assets) 외 MSREI를 통해 주거용·상업용 부동산 부문에 집중 투자하고 있다. MSREI의 2024년 총 운용자산은 540억 달러에 달하며 미주(83%), 아시아(9%), 유럽(8%) 순으로 지역별 포트폴리오를 구성하며, 코어 전략과 가치증대형 전략을 각각 89%, 11%로 운용 중이다. 미국 유럽, 아시아 전역 17개 사무소를 운영하며 현지 전문성 기반 광범위한 부동산 자산에 투자하고 있다.

모건스탠리는 2024년부터 서울 내 주택임대 사업에 직접 진출하며 사업을 확대 중이다. 첫 임대주택 자산인 지웰홈스 라이프 강동은 2024년 7월 그래비티자산운용과 함께 사업자 부도로 방치되었던 오피스텔 건물을 133억 원에 공매로 매입한 이후 신영 관계사인 임대주택운영회사 에스엘플랫폼(SLP)과 함께 임대주택으로 리모델링해 운영 중이다. 2024년 11월에는 신독산역청광플러스원 오피스텔 건물을 인수했다. 이번 투자에는 SK D&D의 부동산 운영 전문 자회사 디앤디프라퍼티솔루션(DDPS)이 합류했고, DDPS가 공동투자자와 함께 상품 개발과 운영까지 맡았다. 그렇게 탄생한 에피소드 컨비니 가산은 SK D&D의 주거 브랜드 에피소드 컨비니의 첫 지점으로 출범했고, 지하 1층~지상 14층, 2개 동, 총 195가구 규모로 운영되고 있다.

다음은 홈즈컴퍼니와 손잡고 성북구에서 리빙텔로 운영되던 건물을 바꿔 60실 규모의 코리빙 공간인 ‘홈즈 안암’을 오픈했으며, 관리는 홈즈컴퍼니가 맡고 있다. 2025년 7월 오픈한 셀립 건대는 직방의 자회사인 우주프로퍼티매니지먼트의 코리빙 브랜드로 광진구 화양동에서 90실 규모로 운영되고 있다. 모건스탠리는 셀립 건대에 이어 셀립 여의에 대한 투자도 추진한다.



(4) 하인즈(Hines Investment Management)



특징	미국 텍사스주 휴스턴에 본사를 둔 부동산 개발회사로 윌로윅 레지던셜(Wilowick Residential) 등 자체 브랜드를 통해 임대 포트폴리오 직접 관리·운영		
설립연도	1957	운용자산(AUM)	918억 달러
직원 수	4,614	드라이파우더	42.9억 달러

Source: <https://www.hines.com> / Note: 2025년 6월말 기준

하인즈는 한국 법인을 포함해 전 세계 30여개 국가에 지사를 두고 918억 달러 규모의 부동산 자산을 소유·운영하고 있다. 국내에서는 오피스 등 상업용 부동산만 취급해 왔으나 최근 서울 핵심지 자산을 매입해 주거용 부동산 임대에도 나섰다.

2024년 12월 하인즈아시아프러티파트너스(HAPP)는 마스턴투자운용과 함께 348억 원을 투자, 신촌의 106개실 규모 베로니스 오피스텔을 인수해 코리빙 공간으로 재단장했다. 임대주택 운영은 아일라하우스가 맡았으며 2025년 8월 오픈했다. 하인즈는 현대하임(현대엘터너티브인베스트매니지먼트)과 파트너십을 맺고 서울 금천구 독산동과 동대문구 전농동에 임대주택을 매입, 리모델링해 임대하는 756억 원 규모의 사업 또한 진행 중이다. 이 임대주택의 운영은 홈즈컴퍼니가 맡는다.

(5) 그레이스타(Greystar Real Estate Partners)



특징	미국 최대 규모의 아파트 및 임대주택 운영·개발·투자사로 100만 개 이상의 유닛·베드 관리		
설립연도	1993	운용자산(AUM)	+790억 달러
직원 수	28,500	드라이파우더	34.7억 달러

Source: www.greystar.com / Note: 2025년 6월말 기준

그레이스타는 미국의 주택임대관리기업이자 부동산 투자·개발·관리를 통합 운영하는 부동산자산운용사이다. 총 운용자산 규모는 약 790억 달러에 육박하고, 전 세계 100만 개 이상의 주택과 학생용 기숙사 등을 관리, 350억 달러 이상의 부동산 개발사업을 진행한 바 있으며, 전 세계 63곳에 사무소를 두고 있다. 그레이스타는 수직계열화 사업 모델로 단독주택이 주를 이루던 미국 주거시장에 아파트형 임대주택을 대규모로 공급하는 등 노하우를 보유하고 있으며, 최근 IT/데이터 기반 운영 역량 강화에 중점을 두고 있다.

그레이스타는 아시아 지역에서 26억 달러 규모의 ‘그레이스타 에쿼티 파트너스 아시아퍼시픽 펀드’를 운용하고 있다. 2025년 5월에는 한국에 사무소를 설립하고 강정환 전 삼성SRA자산운용 포트폴리오본부장을 대표로 선임했다. 그레이스타는 한국 사무소 설립 이후 임대용 주거 상품의 개발과 투자에 집중할 것임을 공식화했으며, 신촌과 마포 일대 오피스텔과 코리빙을 매입할 것으로 알려졌다. 2026년 초 아시아퍼시픽 2호 펀드를 출시할 예정인데, 여기에 한국 시장이 포함될지 주목된다.

(6) CPP Investment Board(캐나다연금투자위원회)

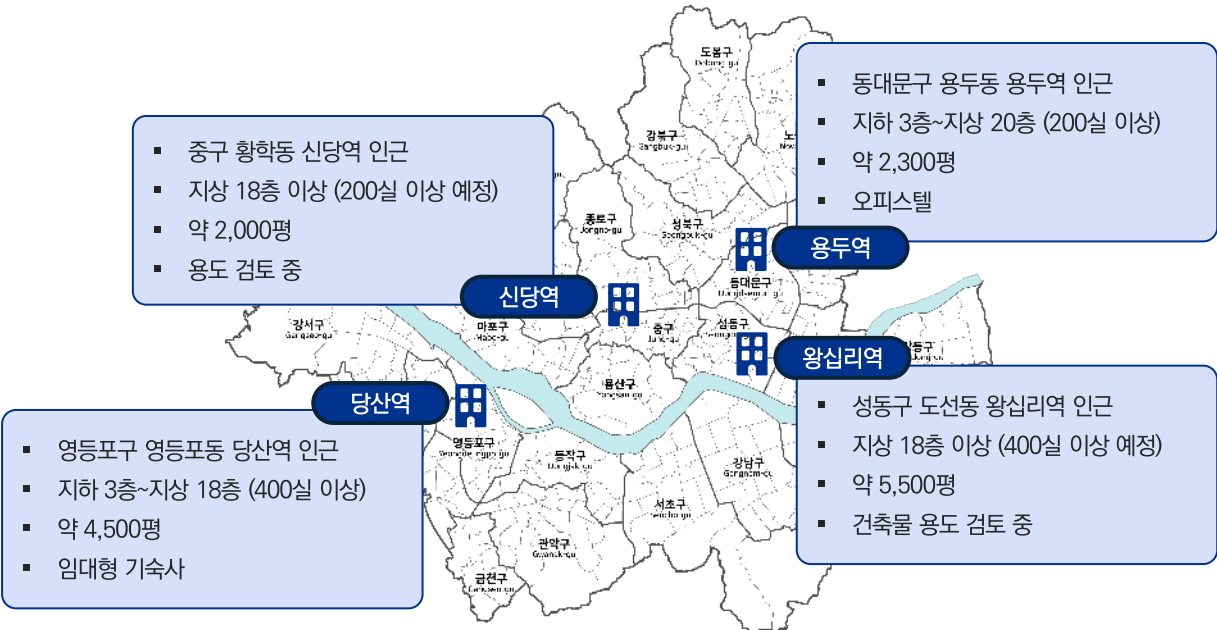


특징	캐나다 연기금		
설립연도	1997	운용자산(AUM)	7,144억 캐나다달러
직원 수	2,125	드라이파우더	-

Source: www.cppinvestments.com, Annual Report 2025 / Note: FY 2025 기준

국내 주택임대시장 투자 행렬에 세계 10대 연기금 중 하나인 캐나다연금투자위원회(Canada Pension Plan Investment Board, CPPIB)도 합류했다. 캐나다 토론토에 본사를 둔 CPPIB는 홍콩, 런던, 룩셈부르크, 뭄바이, 뉴욕, 샌프란시스코 등에 지사를 두고 7,144억 캐나다 달러의 AUM을 운용 중으로, FY2025 기준 10년 평균 명목수익률은 8.3%(실질수익률은 5.6%)을 기록했다. CPPIB는 장기 수익 극대화를 위해 포트폴리오 다각화 차원에서 부동산·PE 등 대체투자 분야에 적극적인 투자 성향을 가지며, 전체 포트폴리오의 21%(1,467억 달러)를 대체투자의 일환으로 부동산 자산(에너지, 물류, 리테일, 에너지, 기타 부동산 등)에 투자하고 있다.

CPPIB는 2013년 서울 잠실 소재 삼성SDS타워를 시작으로 한국 상업용 부동산 시장에 투자하기 시작해 백화점, 오피스 빌딩, 물류센터 등 투자를 늘리며 한국 시장에서 영향력이 커지고 있다. CPPIB는 최근 임대주택 사업에도 관심을 보이며 2025년 초 국내 부동산 디벨로퍼 엠지알브이(MGRV)와 임대주택 사업 개발을 위한 합작사를 설립했다. 합작사는 자본금 5,000억 원 규모로 CCPIB가 지분 95%를 소유한다. 2025년 4월 합작사는 서울 영등포구 당산역·동대문구 용두역·중구 신당역·성동구 왕십리 등 4곳에서 사업 진행을 밝혔으며, CPPIB는 시드 프로젝트에 최대 1,330억 원을 투자하기로 결정하고, 향후 임대형 기숙사와 오피스텔 등 1,500실 이상 규모로, 사업비 규모를 1조 원으로 확대하며 자산을 늘려나갈 것으로 알려졌다.



(7) 인베스코(Invesco)



특징	미국 조지아주 애틀랜타 소재 자산운용사로 전세계 910억 달러 이상의 부동산 자산 관리		
설립연도	1935	운용자산(AUM)	+2조 달러
직원 수	8,495	드라이파우더	17.9억 달러

Source: www.invesco.com / Note: 2025년 6월말 기준

인베스코는 2조 달러 이상의 자산을 운용 중으로 인베스코리얼에스테이트(Invesco Real Estate)를 통해 세계 각지에서 직접 부동산 등에 투자하고 있다. 2010년부터 한국 상업용 부동산 시장에 진출, 분당 서현스퀘어 등 오피스 자산 매입·매도 등의 경험이 있다.

인베스코는 최근 시니어 하우스징을 필두로 국내 임대주택 시장 공략에 나섰다. 2024년 9월 국내 시니어 케어 스타트업 케어닥과 합작해 국내 시니어 하우스징 전문 운영사 ‘케어오퍼레이션’을 설립하고, 이어 2024년 11월 HHR자산운용이 조성한 양로 및 요양시설을 위한 펀드에 주요 출자자로 참여했다. 펀드는 경기도 양주시 장흥면 소재 케어홈 송추 포레스트점과 경기도 시흥시 배곧신도시에 위치한 케어닥케어홈 배곧신도시점 등 수도권외의 시니어 주택 3곳을 인수했다. 인베스코와 케어닥은 노인복지주택과 시니어 레지던스 등 3년 내 시니어 주택 4,000가구, 이후 10년 내 2만 가구까지 확대하는 것을 목표로 하고 있다.

인베스코는 다른 글로벌 자본과 마찬가지로 코리빙 시장에도 관심을 보이며 SK D&D의 자회사 디앤디인베스트먼트(DDI)가 이지스자산운용으로부터 코리빙 ‘누디트 홍대’를 매입할 때 자금을 댔다. DDI가 설립한 리츠의 기초자산으로 누디트 홍대를 매입하고, 보통주 투자자로 인베스코가 참여하는 구조다. 누디트 홍대는 지하 3층~지상 7층 296개실 규모로, 로컬스티치(디앤디프라퍼티솔루션에 피인수)가 임대 운영을 맡는다.



[4] 향후 전망

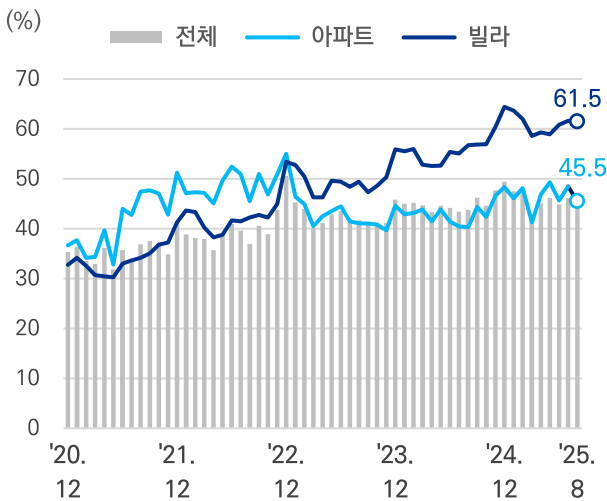
(1) 전세의 월세화 가속화 전망

국내 주택시장에서 전세의 월세화는 최근 몇 년간 뚜렷하게 진행되고 있으며 점차 가속화할 가능성이 높다. 임차인은 전세보증금 미반환 리스크와 초기 자금 부담을 줄일 수 있는 월세를 선택하는 경향이 강해졌고, 임대인 측면에서는 갭투자 또는 대출을 통한 전세 공급 여건이 악화하면서 안정적인 현금흐름을 선호하는 경향도 높아졌다. 이미 서울 기준 신규 임대계약 중 전세보증금 미반환 위험이 높은 오피스텔, 다가구 등은 월세 계약 비율이 60%를 상회하고, 아파트도 45%에 달한다. 6.27 대책의 영향으로 전세보증금 규모가 큰 아파트 등으로 월세 전환이 가속화될 가능성이 높다. 다만, 해외의 완전한 월세와는 달리 전세보증금 규모가 큰 월세 유형인 ‘보증부 월세’ 등이 활용되며 전세 역시 이와 병존하는 형태가 될 소지가 높다.

더불어 일정 기간 전세 매물의 감소도 예상된다. 일례로 5% 이내 임대료 증액을 통해 추가적으로 2년의 거주를 요구할 수 있는 계약갱신청구권을 사용 시 전세를 통한 이점을 누릴 수 있으므로 임차인이 이를 선택할 유인이 있고 이는 전세 물량 감소로도 연결될 수 있다. 2021년 이후 전세시장에서 계약갱신청구권을 사용하는 비중은 20%대에서 2023~2024년 중 10%대로 낮아졌으나, 2025년 들어 재반등하여 25% 전후를 기록한다. 상대적으로 아파트 등 전세 매물이 부족한 상황에서 임차인이 계약갱신청구권을 사용해 주거 안정성을 확보하려는 움직임을 보일 수 있다.

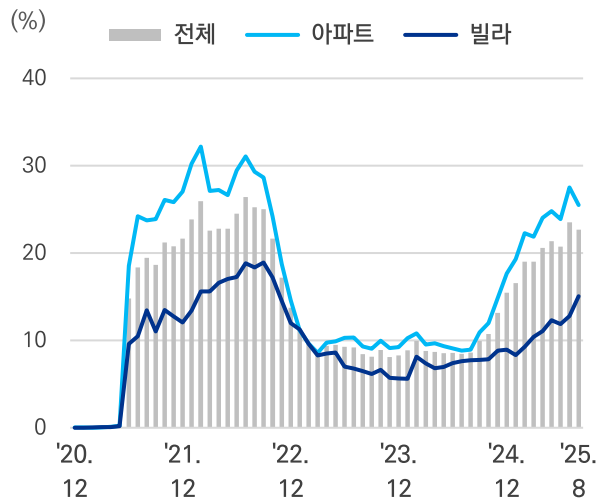
전세 공급 대비 수요 정도를 나타내는 전세수급지수는 수도권 기준 2022년 12월 45 수준이었으나 이후 꾸준히 올라 2025년 9월 152를 넘어섰다. 부동산 빅데이터 플랫폼 아실에 따르면 2025년 9월 30일 기준 6개월 동안 서울 아파트 전세 매물은 2만 8,274건에서 2만 3,961건으로 14.3% 감소했다.

서울시 주택 유형별 신규 임대 계약 중 월세 비중



Source: 대한민국 법원 등기정보광장
Note: 신규, 갱신으로 구분되는 월세, 전세 기준

전세 계약 중 계약갱신청구권 사용 비중



Source: 대한민국 법원 등기정보광장
Note: 신규, 갱신으로 구분되는 월세, 전세 기준

(2) 임대료 상승 가능성 및 주거서비스 질적 개선에 대한 수요 증가

우리나라 가구당 가처분소득 대비 주택임대료 비율은 2023년 15.8%로 집계됐다. OECD AHD(Affordable Housing Database)에 따른 주요국과 OECD 평균 등을 고려 시 상대적으로 낮은 수준으로 전세 위주의 한국의 주택임대시장의 특수성에 기인하는 바가 크다. 월세로의 전환 등은 임대료 상승으로 이어질 가능성이 높으며 2025년 들어 한국은행 기준 금리 인하에도 불구하고 전월세전환율이 상승세로 돌아서며 월세 상승 압력이 커지고 있다. 실제 서울과 수도권 월세가격은 상승세로 2025년 9월 서울시 전체 월세가격지수는 128로 2020년 8월 대비 40%가량 증가했다.

이는 임차인의 거주비 부담으로 이어질 수 있으나, 주택 매매 시 실거주 의무 적용 등과 대출 규제로 개인이 충분한 임대주택을 공급하는 것이 제한될 수 있는 환경에서 기업들이 현금흐름을 바탕으로 임대주택을 공급하는 유인이 될 수 있다. 더불어 다소 비싸더라도 양질의 주거서비스를 원하는 수요를 충족시킬 수 있는 전문성과 노하우를 보유한 다양한 주체가 참여하며 주택임대시장의 질적 성장을 도모하는 요인이 될 수 있다. OECD가 2022년 발표한 ‘더 나은 삶 지수(Better Life Index·BLI)’에서 개인당 방의 개수와 위생시설 등에 있어서 한국에 양질의 주택이 부족하다고 평가한 가운데, 국토교통부(2024)의 주거 이동의 이유에 대한 조사 결과 ‘시설·설비가 더 양호한 집으로 이사(48.2%)’와 ‘직주근접(31.1%)’ 등이 주거 이동의 주요 요인으로 꼽혔다. 즉, 주택임대시장 내 임대료 상승과 함께 이에 상응하는 양질의 주거서비스와 거주 안정성에 대한 수요는 지속 증가할 것으로 예상된다.

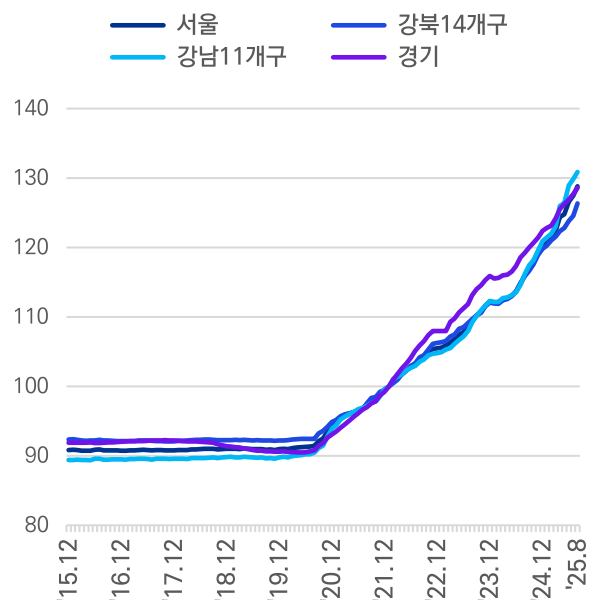
한국과 주요국 소득 대비 주택임대료 비율

국가	소득 대비 주택임대료 (%)
핀란드('24)	30.6
노르웨이('24)	28.5
룩셈부르크('24)	25.5
스위스('23)	24.6
캐나다('22)	24.5
미국('23)	24.4
영국('22)	23.0
OECD	21.8
프랑스('24)	21.8
EU('24)	20.4
일본('23)	19.9
독일, 이탈리아('24)	18.4
리투아니아('24)	15.8
한국('23)	15.8

Source : OECD AHD(Affordable Housing Database), 국토교통부(2024) “2023 주거실태조사”.

Note: 한국은 국토교통부 발표 자료로 월소득 대비 주택임대료 비율(RIR) = (중위월임대료 ÷ 중위월가구소득) × 100

서울 / 수도권 아파트 월세가격지수



Source: KB부동산 월간주택가격 통계

(3) 한국형 ‘멀티패밀리’의 보급과 주택임대업의 성장

월세화 가속화로 임대료 수익을 기반으로 한 주택임대·관리 모델이 더욱 주목받고 있으며, 이는 개인 중심의 주택임대시장에 기업들의 진출과 산업 성장을 가져오는 요인으로 작용할 소지가 높다. 이에 미국에서 보편화된 멀티패밀리 자산군이 국내에서도 부동산 투자의 주요 자산군으로 자리잡을 전망이다. 멀티패밀리는 단일 소유자가 다수의 세대를 임대, 운영하는 구조로, 효율적인 관리와 커뮤니티 중심의 운영이 특징이다. 국내에서도 이러한 구조가 활발하게 도입되고 있으며, 글로벌 운용사들은 해외에서 쌓은 운영 노하우와 커뮤니티 프로그램을 함께 도입해 차별화된 서비스를 제공하는 전략을 구사하고 있다.

멀티패밀리 시설만의 특징점은 잠재 수요자에게 선호 요인으로 작용하고 있다. 입주민과의 다양한 공유형 시설 교류에 기반하여 커뮤니티가 형성될 수 있다는 장점 덕분이다. 공유주방 및 코워킹 시설, 휴식공간 등의 부대시설뿐 아니라 아침식사, 동호회 활동, 문화교류 등은 입주민이 커뮤니티 구성원들과의 유대관계를 형성할 수 있도록 도움을 준다. 또한 전문적인 운영과 보안 및 시설관리를 통한 신뢰 향상도 주요하다. 기존 1인 주거 시설과의 차별점으로 전문업체를 통한 시설관리, 24시간 경비시스템과 출입관리 시스템을 구축하고 있어, 안전 및 보안 신뢰도가 제고된다. 유연한 임대차계약 조건 및 주거비용 절감 효과도 유의미한 특징점이다. 6~9개월 단기계약, 서브리스(Sub-lease), 맞춤형 주거 타입의 다양성 등 타 주거시설 대비 유연한 계약조건과 인터넷·TV, 청소, 세탁시설 등 서비스 통합 제공을 통해 주거부대비용의 절감 효과가 있다.

한편, 정부의 정책적 지원에 따라 민간 중심의 멀티패밀리 모델 외 다양한 민간 참여자와 정부의 협업 모델들도 가능할 것으로 전망된다. 대규모 자본조달이 가능한 기업형 임대주택 외 멀티패밀리 모델은 ‘어포더블 하우징(Affordable housing)’과의 접점을 통해 사회적 수요에도 대응할 수 있는 가능성을 지니고 있다. 중산층 이하를 위한 안정적인 주거 공급이라는 측면에서 정책적 지원과 시장의 수요가 맞물릴 경우 빠르게 자리잡으며 우리나라 주택임대산업의 성장과 질적 개선이 전망된다.

(4) 글로벌 기업 진입에 따른 경쟁구도 재편

국내 임대주택 시장에 글로벌 기업들의 진입이 이어지면서 국내 사업자와의 경쟁이 보다 치열해질 전망이다. 앞서 언급된 기업 외에도, 호주의 더리방컴퍼니는 한국 주택임대시장의 성장성을 높이 평가해 한국을 첫 해외 진출 거점으로 낙점했다. 청년층을 대상으로 한 학생 기숙사나 도시형 임대주택 사업에 집중한 뒤 향후 은퇴자 등 전 연령층을 대상으로 한 통합 주거 플랫폼을 선보이겠다는 방침이다. 글로벌 운용사 블랙스톤과 TPG안젤로고든 또한 국내 주택임대시장을 타깃으로 하고, ‘누디트 홍대’ 매각 건에 입찰하기도 했다.

글로벌 기업의 자본력과 운영 효율성, 브랜드 파워는 시장의 전문성과 서비스 수준을 높이는 긍정적 효과를 가져올 수 있지만, 동시에 국내 사업자에게는 위협으로 작용할 수 있다. 특히, 운영 플랫폼의 디지털화, 커뮤니티 중심의 서비스, ESG 요소 반영 등에서 노하우를 가진 글로벌 기업들과 경쟁하기 위해서는, 국내 기업들도 이에 대응하기 위한 전략의 전환이 요구된다.

[5] 시사점 및 대응 방향

(1) 정책 변화에 대한 대응 역량 강화와 공공성 등의 고려

임대주택 시장은 정부 정책의 영향을 크게 받는 분야이므로, 규제 동향에 대한 지속적인 모니터링과 대응 전략은 필수다. 임대 시장의 안정화를 위해 취득세 및 재산세 감면과 같은 세제 혜택과 공공임대 확대가 필요한 상황이나, 현존하는 임대료 관련 규제와 제도 변화를 사업자 입장에서 예단하기는 쉽지 않다. 무엇보다 임대료 인상 제한, 계약갱신 조건, 세제 혜택 등의 변수는 사업 수익성과 직결되기 때문에 기업환경 변화에 따라 사업 계획을 유연하게 조정할 수 있는 대응력을 갖춰야 한다.

정부가 주택 매매·임대사업자에 대한 대출을 제한하고, 공적 주도로 주택을 공급하겠다는 방향성을 제시하면서 국내외 기업들의 사업 불확실성이 높아지고 있다. 일부 해외 투자자는 일정 기간 임대주택을 보유한 뒤 매각하거나 리츠, 세컨더리 거래를 통해 투자금 회수를 상정하던 전략 재편을 고민 중이다. 코리빙 기업들이나 신규 투자를 고려했던 기업들의 경우 자본 조달 문제를 고심하고 있다. 이에 따라 정부 대출 규제 및 정책 변화를 고려해 보다 유연하고 탄력적인 대응 방안을 마련하는 것이 필요하다. 또한, 공공 협력 모델을 고려하는 것도 하나의 전략이 될 수 있다. 향후 공공-민간 협력을 기반으로 한 임대주택 공급 모델이 확대될 가능성에 대비한 선제적 준비가 요구된다.

(2) 타깃 세그먼트 설정과 특화 분야 전문성 제고 필요성

국내 임대주택 시장 구조의 변화 속에서 기업들은 명확한 타깃 세그먼트를 설정하고, 해당 수요층에 맞춘 특화된 상품과 서비스를 개발할 필요가 있다. 청년층, 신혼부부, 시니어, 외국인근로자, 유학생 등은 각기 상이한 주거 니즈를 가지고 있으며, 이들을 대상으로 한 맞춤형 주거 솔루션은 시장에서의 차별화 요소가 될 수 있다. 단순한 공간 제공을 넘어 생활 편의·복지·커뮤니티 요소를 통합한 서비스의 설계는 중요하며, 이를 통해 고객 충성도를 높이고, 장기적인 임대 안정성을 확보할 수 있다.

(3) 운영 효율성과 서비스 차별화

임대주택의 경쟁력은 운영 효율성과 서비스 품질에서 결정된다. 스마트홈 기술과 IoT 기반의 관리 시스템 등을 도입하면 에너지 효율, 보안, 유지관리 측면에서 운영비 절감과 사용자 만족도를 동시에 달성할 수 있다. 특히 모바일 앱 기반의 입주자 관리, 커뮤니티 이벤트 운영, 실시간 민원 처리 등은 차별화된 경쟁력을 제공할 수 있다. 이러한 기술 기반의 운영 전략은 글로벌 자본이 선호하는 투자 조건과도 부합하며, 향후 기술과 서비스가 결합된 ‘레지던셜 플랫폼’으로의 진화가 임대주택 시장의 주요 트렌드가 될 것으로 예상된다.

(4) 글로벌 자본력과 한국 기업 간 협업 가능성에 주목

글로벌 자본의 국내 임대주택 시장 진출은 새로운 기회를 제공한다. 주택임대업은 개별 국가 및 지역 기반의 운영과 규제 대응이 중요하기 때문에, 글로벌 자본은 국내 파트너와의 협업을 통한 현지화 전략을 모색할 가능성이 크다. 국내 기업은 한국 시장에 대한 전문성과 시장 이해도를 바탕으로 글로벌 자본과 기업의 노하우를 습득할 수 있으며, 사업 개발·운영·관리 등 각 단계에서 역할 분담이 명확한 협업 모델을 구축하면서 사업 확장과 브랜드 강화가 가능하다. 글로벌 자본은 글로벌 네트워크와 자금력을 활용하며 안정적인 국내 운영 파트너를 통해 실제 운영에 있어 리스크를 줄이는 상호보완적 구조가 형성될 수 있다.

(5) 정책의 일관성을 통한 안정적인 사업 환경 조성

정부는 공공 주도 임대주택의 확대가 제한적인 상황에서 양질의 민간임대주택 공급이 확대될 수 있는 방향으로 합리적인 보완책과 함께 정책의 일관성을 견지할 필요가 있다. 수요가 높은 핵심 지역에 대한 선호가 높아지며 월세 가속화 속에서 안정적인 주거 환경의 필요성과 양질의 서비스 수요를 충족시켜 줄 민간 사업자의 역할을 강화해야 한다. 더불어 다양한 연령대와 라이프사이클 변화에 따른 운영 역량과 전문성을 갖춘 국내외 기업의 활동이 가져올 시장 투명성과 신뢰성 등 긍정적인 효과가 발휘될 수 있도록 중장기적으로 다양한 플레이어가 주택임대시장에서 안정적으로 사업할 수 있는 환경을 조성할 필요가 있다.



Business Contacts

기업부동산 서비스 전문팀

진형석
본부장, 전무
T 02-2112-7745
E hyungseokjin@kr.kpmg.com

김정환
전무
T 02-2112-3133
E junghwankim@kr.kpmg.com

서광덕
전무
T 02-2112-0170
E kwangdukseo@kr.kpmg.com

장주항
상무
T 02-2112-7675
E joohangchang@kr.kpmg.com

윤승구
상무
T 02-2112-3101
E seungguyoon@kr.kpmg.com

배재환
상무
T 02-2112-0844
E jbae5@kr.kpmg.com

삼성KPMG 경제연구원

노승환
책임연구원
T 02-2112-0296
E seunghwanroh@kr.kpmg.com

김규림
상무
T 02-2112-4089
E gyulimkim@kr.kpmg.com

home.kpmg/kr



The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2025 KPMG Samjong Accounting Corp., a Korea Limited Liability Company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.