

Logistics Report

다가오는 물류시장의 새로운 균형

미착공 사업장의 행방과 미래 수요 전망

Contents

1. 공급 분석
2. 수요 분석
3. 전망 및 제언

01 공급 분석





[SUPPLY] INTRODUCTION

팬데믹 시기를 거치며 국내 물류센터의 공급은 비약적으로 증가했다. 그러나 수요를 상회하는 공급 과잉과 무분별한 개발로 인해 현재 물류센터 시장은 높은 공실률에 직면한 상황이다.

이러한 가운데, 2024년 정점을 찍었던 공실률은 드디어 하향 추세로 접어들었다. 시장 변화에 발맞춰 공급 감소를 인지한 외국계 투자자를 중심으로 활발한 매입 활동도 관찰되고 있다.

이에 CBRE는 미래 물류센터 공급을 정확히 가늠하고자, 2025년 8월 기준 1년 이상 착공하지 아니한 172개 사업장을 추적하고 그 현황을 파악했다. 이를 기반으로 시장의 공급 과잉 해소 여부를 진단하고, 향후 물류센터 시장이 안정적인 성장기에 진입할 수 있을지 예측해 본다.

미착공 물류센터 개수	미착공 물류센터 면적
172개	1,236만㎡
CBRE A급 표본의 약 54% (318개)	CBRE A급 표본의 약 50% (2,450만㎡)

- 미착공 물류센터의 정의**
- 수도권 소재 연면적 33,000㎡ 이상인 자산 (서울 제외)
 - 인허가 후 1년 이상 사업 진행이 확인되지 아니한 자산

- CBRE A급 표본 정의**
- 수도권 소재 연면적 33,000㎡ 이상인 자산 (서울 제외)
 - 입지, 접근성, 층고, 임차인, 임대료 등 정량적 및 정성적 요소 고려

팬데믹 이후 물류센터 공급의 명과 암

수도권 A급 물류 시장의 지난 5년간 연도별 신규 물류센터 인허가 추이는 2022년을 기점으로 큰 변곡점을 맞이했다. 최근 신규 인허가 건수는 크게 감소하고 있는 가운데 실제 착공된 자산(공사 중) 역시 제한적으로 파악됐다.

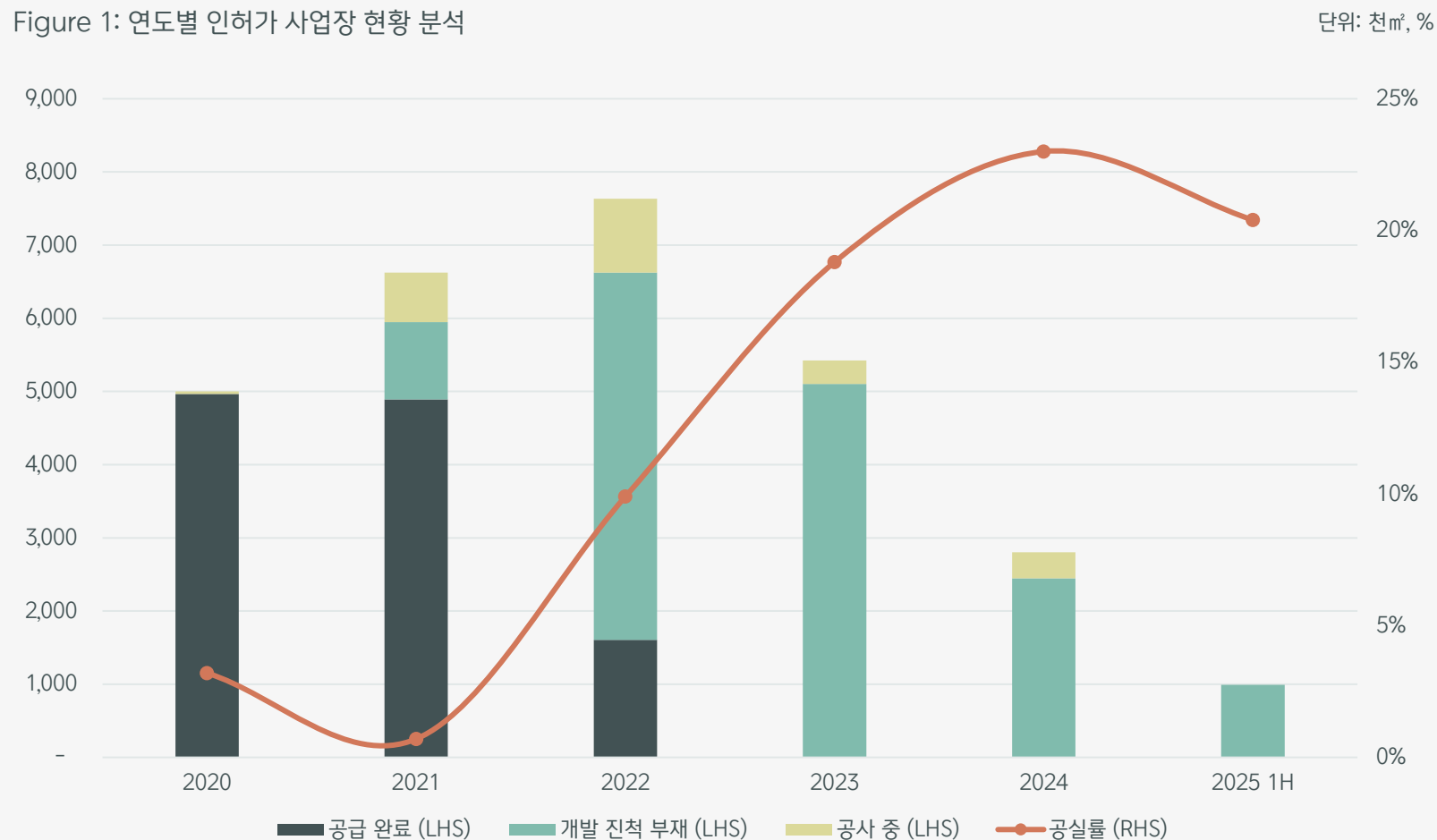
팬데믹과 함께 국내 물류센터의 공급은 비약적으로 증가했다. 시장의 활발한 성장세와 견고한 수요를 반영하듯, 2020~2021년에는 약 300만평 규모의 신규 프로젝트가 인허가를 득했으며, 이 물량은 2022~2025년에 걸쳐 완공되어 대규모 공급으로 이어졌다.

그러나 2021년도에 최저점을 찍은 공실률은 2022년 약 10%p 증가하며 물류 공급 과잉에 대한 우려가 본격화됐다.

더불어 엔데믹에 따른 금리 기조 상향 전환 및 레고랜드 사태 등 채권 시장 전반의 신뢰 위기가 프로젝트 파이낸싱(PF) 시장 경색으로 이어지며 다수의 사업장이 자금 조달에 난항을 겪었다.

이러한 영향으로 2022년 이후 공급 활동은 크게 위축되면서, 2022년과 2023년에 새롭게 인허가를 받은 프로젝트 중 대부분이 현재 미착공 상태로 남았다. 물류센터 인허가 신청 건수부터 착공, 준공에 이르는 공급 측면의 모든 활동이 감소세를 이어가고 있는 것이다.

Figure 1: 연도별 인허가 사업장 현황 분석



Source: CBRE Research, August 2025

'미착공' 리스크 확산: 전체 시장의 절반이 잠정 중단

CBRE는 2022년 이후의 신규 인허가 중 허가를 득한 후 1년 이상 사업 진행이 가시화되지 아니한 수도권 소재 연면적 33,000㎡ 이상의 사업장을 '미착공' 상태로 정의했다.

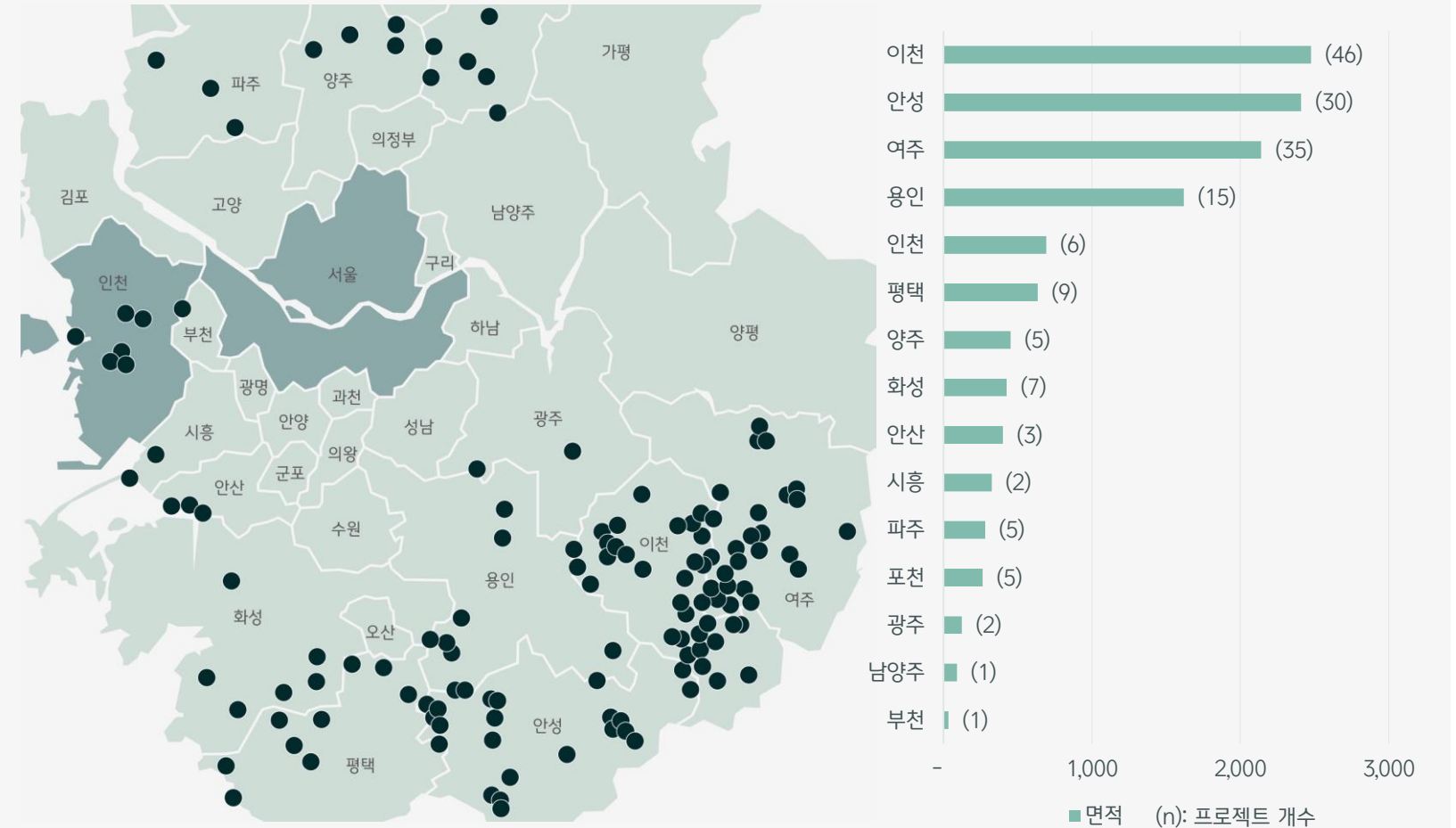
수도권 A급 물류 시장 24개 권역 중 미착공 사업장이 확인되는 시장은 총 15개 권역, 172개 자산으로 확인된다. 전체 규모는 약 370만평 규모로 CBRE A급 표본의 약 50%에 달한다.

지역별로는 인천, 안성, 여주 3개 권역에 전체의 57%인 111개의 사업장이 소재하며 주로 남부 권역에 집중되어 있는 양상을 보인다. 기존 시장의 규모에 일정 부분 비례하지만, 권역별로 그 격차가 두드러진다.

가장 큰 대형 시장인 인천은 기공급 규모의 약 15% 수준만이 잠정 중단된 상태이나, 안성, 여주는 약 100~150% 수준으로 높게 나타났다. 주요 물류 권역인 김포에서는 미착공 사업장이 확인되지 않았다. 이에 따라, 미착공 자산의 향후 공급 활동 재개 여부에 따라 지역별 리스크가 상이할 것으로 짐작할 수 있다.

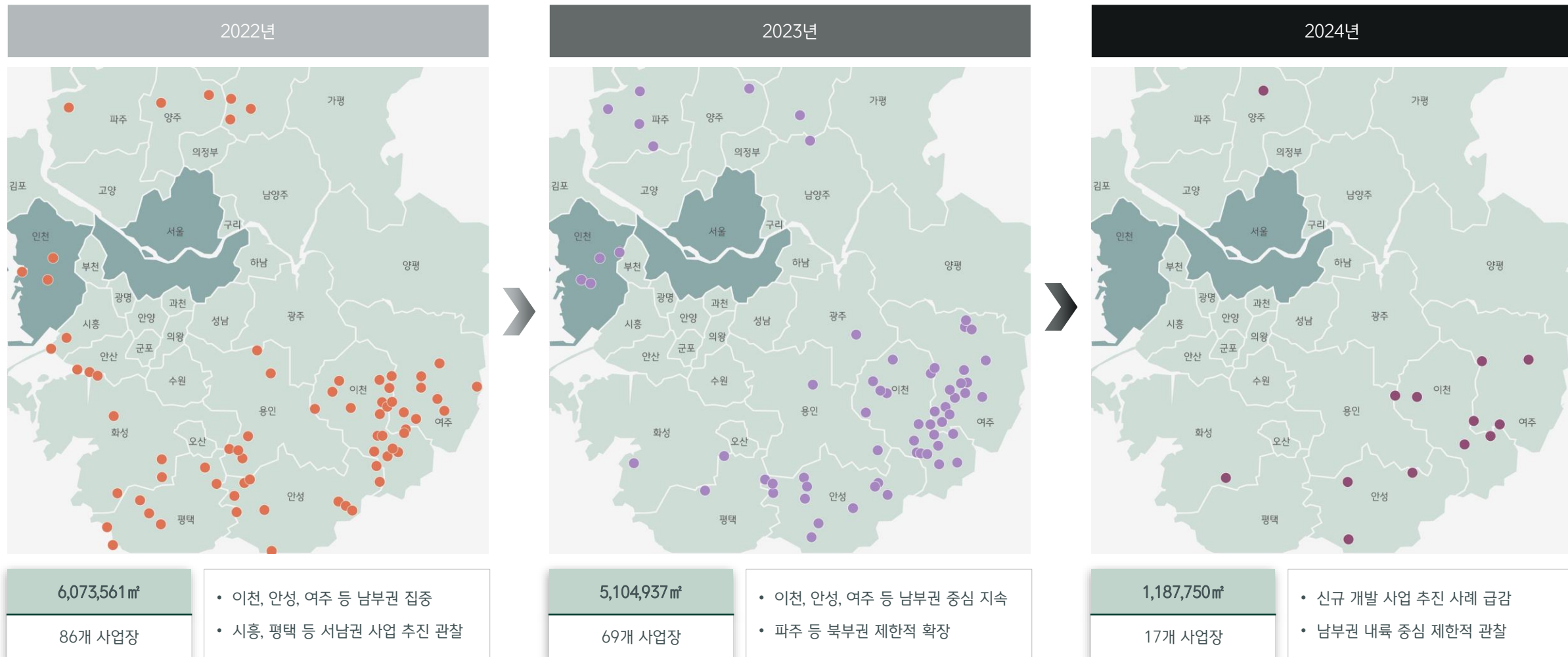
평균 연면적은 2만평을 소폭 상회하는 가운데 용인, 인천, 양주, 안산, 시흥 등에서 대형 프로젝트의 정체가 두드러졌다. 반면, 인천의 경우 프로젝트 수 대비 개별 사업장의 면적은 약 1만6천평 수준으로 전체 평균을 하회했다.

Figure 2: 미착공 사업장 권역별 분포도



Source: CBRE Research, August 2025

미착공 사업장 시계열 분포도



Source: CBRE Research, August 2025

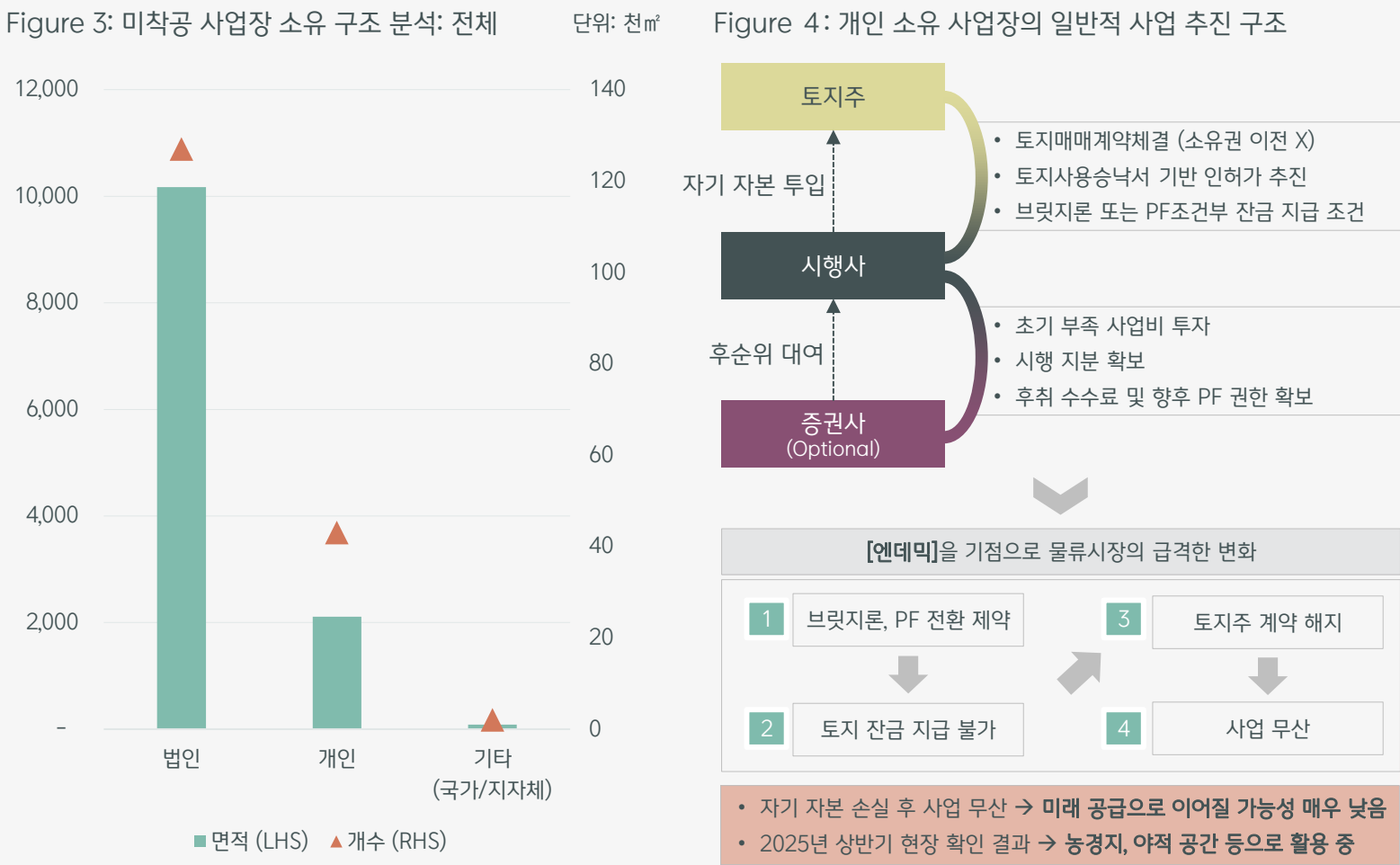
미착공 사업장 분석: 소유권을 통해 예측하는 향후 공급 가능성

CBRE는 대규모 미착공 사업장의 미래 공급 가능성을 살펴보기 위하여 수도권 A급 물류 시장 내 미착공 사업장을 토지 등기부등본의 소유권 기준으로 1차 분석했다.

전체 172개 미착공 사업장의 소유 구조는 크게 법인, 개인 및 국가 소유로 나눌 수 있는데, 이 중 대다수는 법인 소유 자산이 차지하고 있다. 전체 건수의 약 1/4을 차지하는 개인 소유 사업장의 경우, 단기 내 공급으로 이어질 확률이 매우 낮을 것으로 전제하여 향후 잠재 공급량에서 제외했다.

개인 소유 사업장의 일반적인 사업 구조를 살펴보면, 실제 개발 주체인 시행법인이 토지주에게 계약금을 지불하고 토지사용승낙서를 기반으로 인허가를 선진행하는 경우가 일반적이다. 시행사는 브릿지론 또는 PF 조건부로 토지 잔금 지급을 약속하며, 최소한의 자기 자본과 증권사의 후순위 대출을 활용하여 사업을 추진한다.

따라서, 여전히 개인 소유 토지로 확인되는 동시에 특정 개발 법인으로 소유권 이전이 완료되지 않은 사업장의 경우, 시행사가 자금 확보 차질로 인해 토지 잔금 지급에 실패하고 토지주와의 계약 해지로 이어져 사업이 무산되는 수순을 밟았을 것으로 짐작할 수 있다. 실제로 상반기 현장 방문 결과, 해당 부지들은 농경지나 야적 공간으로 활용되거나 내대지 상태로 방치되어 있었다.



미착공 사업장 분석: 법인 소유 사업장

전체 미착공 사업장 수의 약 75%, 면적의 약 82%를 차지하는 법인 소유 사업장은 개인 소유 부지에 비해 사업 단계가 더 진전된 것으로 가정할 수 있다.

법인 소유 사업장을 세분화하면, 일반 법인이 보유한 부지가 대부분이며, 전체 규모의 약 20%는 물류 관련사 및 대기업이 보유하고 있었다.

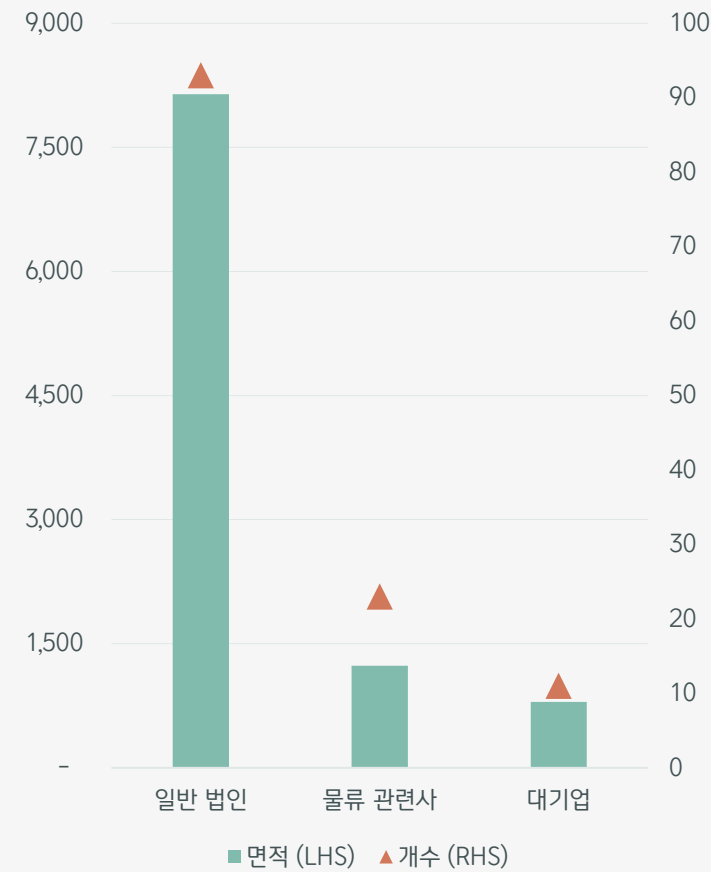
물류 및 대기업 보유 사업장의 경우, 소유권에 어떤 변동이나 제한¹⁾ 또는 채권자 등 소유자 외 3자의 권리²⁾는 매우 제한적으로 확인됐다. 즉, 이들 사업장은 대부분 무차입으로 완전한 소유권을 확보하고 있으며 향후 시장 상황에 따라 공급으로 이어질 가능성이 존재한다. 특히, 소유주의 성격을 고려하였을 때 실 사용 목적의 자가형 자산이 대부분일 것으로 예상된다.

반면, 전체 면적의 80% 비중인 일반 법인 소유 부지는 브릿지론 또는 토지담보대출 단계까지 진행되었다. 체납으로 인한 압류, 경매 요청, 추가 근저당권 설정 등 권리 관계도 일부 확인됐으며, 현장 방문 시 유치권 행사 상태의 사업장도 존재했다. 이에 따라, 단기 내 신규 공급은 제한적일 것으로 전망된다. 그럼에도 불구하고, 향후 미착공 사업장의 사업 재개로 A급 물류센터의 공급이 가시화 된다면 대부분이 여기에 속할 가능성이 높다.

1) 소유권에 관한 사항 (압구), 2) 소유권 이외의 권리 (을구)

Figure 5: 미착공 사업장 소유 구조 분석: 법인

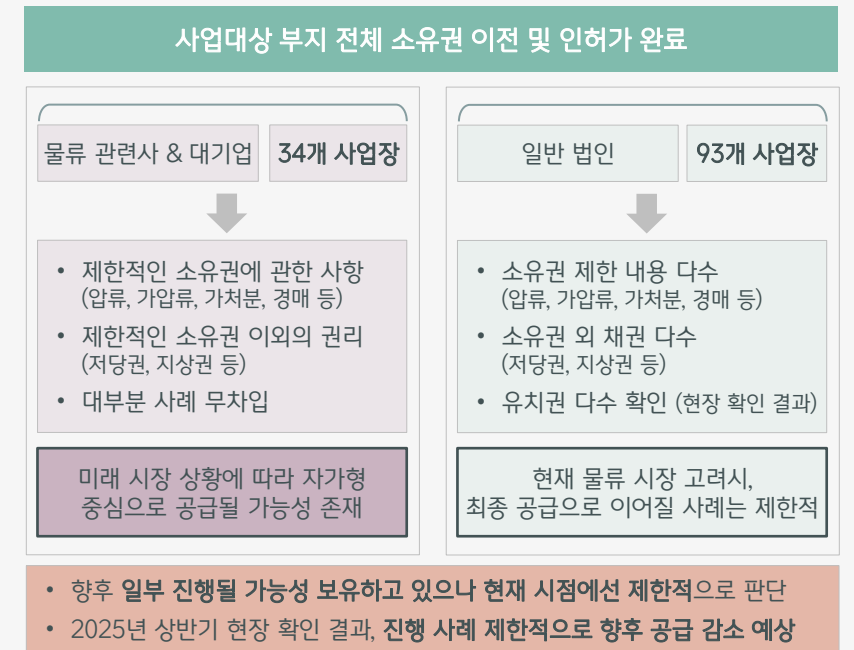
단위: 천㎡



Source: CBRE Research, August 2025

일반 법인	일반 부동산 개발 법인, PFV, SPC, 집합투자기구
물류 관련사	물류 관련 사업을 지속적으로 영위하고 있는 기업
대기업	쿠팡, 롯데, KT, 대상, 현대 등 대기업

Figure 6: 법인 소유 사업장 분석



공급 잠재력 판단: 권역별 잠재 사업장 규모 재평가

향후 공급에 가장 큰 잠재 영향력이 있을 것으로 보이는 일반 법인 소유의 미착공 사업장은 총 93개이다.

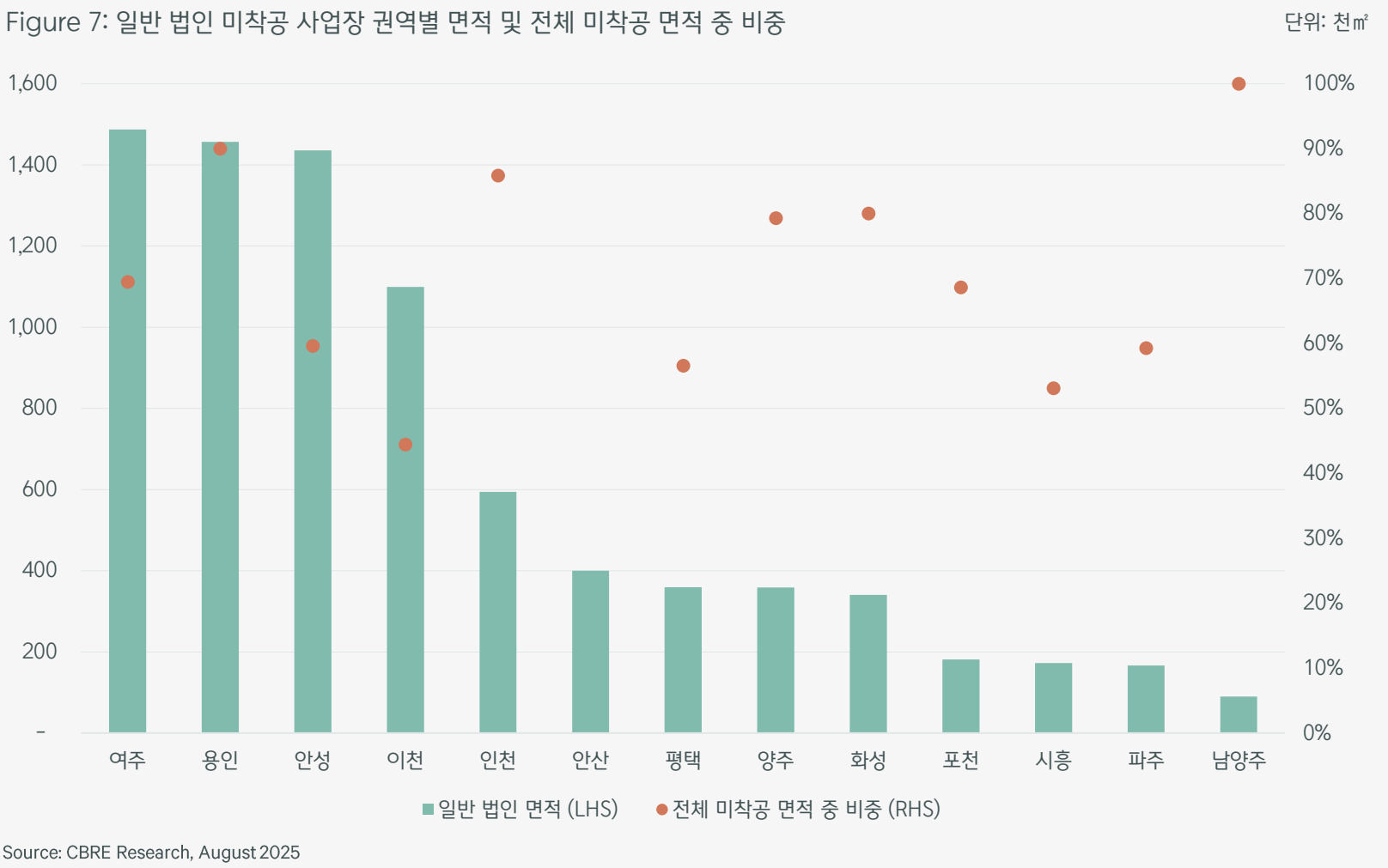
해당 사업장은 크게 부동산 개발 및 공급업을 주 사업으로 하는 부동산 개발 법인과, PFV(프로젝트 금융 투자회사) 및 집합투자기구 등 금융 비히클의 두 가지 유형이 포함된다.

일반 법인 소유의 미착공 사업장 면적은 약 814만㎡로, 전체 미착공 자산 연면적의 66%를 차지한다. 이는 수도권 A급 물류 시장 전체의 약 30% 규모로, 기존 CBRE A급 표본의 50%로 추정했던 잠재 공급량이 상당히 줄어들었음을 의미한다.

이들 사업장은 여주, 용인, 안성, 이천에서 두드러진 분포를 보였으며 앞서 확인한(Figure 2: 미착공 사업장 권역별 분포도) 정채 사업장 순위와 차이가 존재한다.

전체 미착공 사업장 규모가 가장 큰 이천의 경우, 일반 법인 소유의 부지보다는 개인 또는 물류 관련사가 소유한 사업장의 비중이 상대적으로 높았으며, 이에 따라 잠재 공급 가능성은 예상보다 상당량 감소할 것으로 해석할 수 있다.

반면, 인천은 대부분의 미착공 사업장이 일반 법인 소유(86%)로, 전체 미착공 사업장 규모는 작은 반면 적극적으로 사업 재개를 모색할 가능성이 상대적으로 높다.



공급 잠재력 판단: 인허가 경과 시기에 따른 분석

건축법상 인허가는 2년 내에 착공하지 않을 시 취소되며, 정당한 사유가 있을 경우 1년 연장할 수 있다. 이러한 규정을 고려 시, 현재 미착공 상태인 일반 법인 소유 93개 사업장 중 상당수는 인허가 리스크에 놓여 있는 것으로 판단된다.

57개 사업장은 이미 인허가 후 3년차, 23개 사업장은 4년차에 접어든 상황으로, 전체 사업장의 약 81%인 663만㎡가 인허가 후 3년차 또는 그 이상이 지났음에도 착공하지 않은 것이다. 특히 4년차 이상의 경우 실질적으로 허가가 만료됐을 가능성이 존재한다.

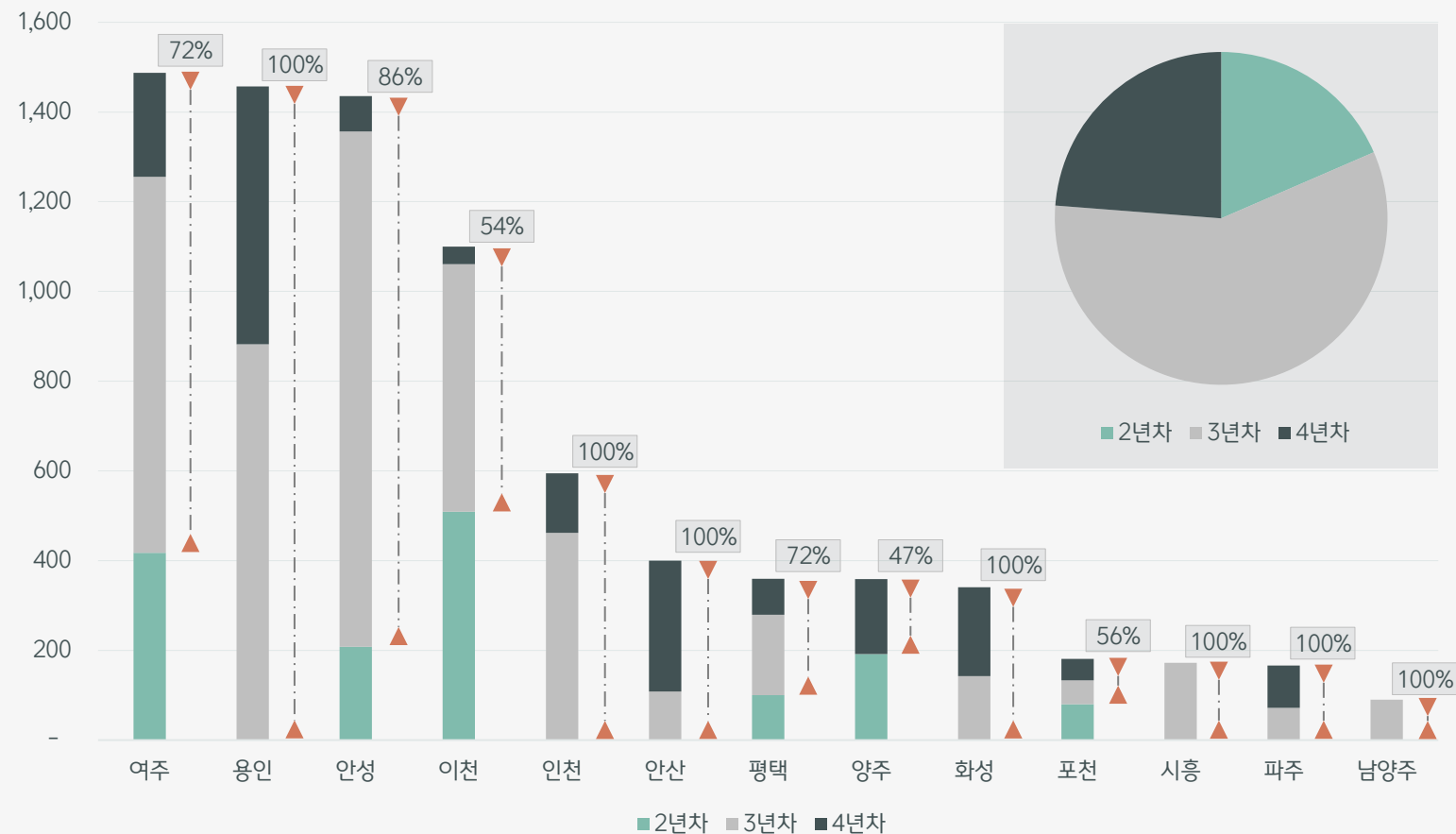
지역별로는, 상당 수준의 잠재 사업장 규모가 관찰되는 용인을 포함하여 인천, 안산, 화성 등에서 전체 사업장의 인허가 기간이 3년차 이상 경과하면서 단기내 착공 가능성은 더욱 낮을 것으로 보인다.

여전히 높은 공실과 과거 대비 수요의 성장이 더딘 가운데, 시장 상황의 급격한 호전이나 잠재 임차인의 확보 없이는 PF 조달이 쉽지 않을 것이다. 이에 따라, 대부분의 잠재 사업장은 인허가 유효기간이 만료될 가능성이 높고, 결국 잠재 공급으로 이어지기 어렵다는 결론으로 이어진다.

실제로, 작년 착공이 확인된 사례는 5건으로 확인됐으며, 선임차·선매입 확약, 자기자본 투자, 실사용 목적 등 안정적인 사업 구조를 갖춘 사업장만 순조롭게 개발이 진행됐다.

Figure 8: 일반 법인 미착공 사업장 권역별 경과 기간 분석 (면적 기준)

단위: 천㎡



Source: CBRE Research, August 2025

물류센터 NPL 자산 분석

다수의 수도권 A급 물류센터 사업장에서 신규 공급 활동이 정체되며 사업자의 재정 부담이 증가하면서, 일부 사업장의 매각 시도로 이어질 수 있다.

특히, 부동산 개발 법인 및 금융 비히클 소유의 미착공 물류 사업장 중 자금난에 처한 곳은 대주의 경공매 진행을 통한 유동화가 예상된다. 새로운 주체가 사업장을 인수한다면 향후 개발 재개에 따른 신규 공급으로 이어질 가능성이 존재한다고 볼 수 있다.

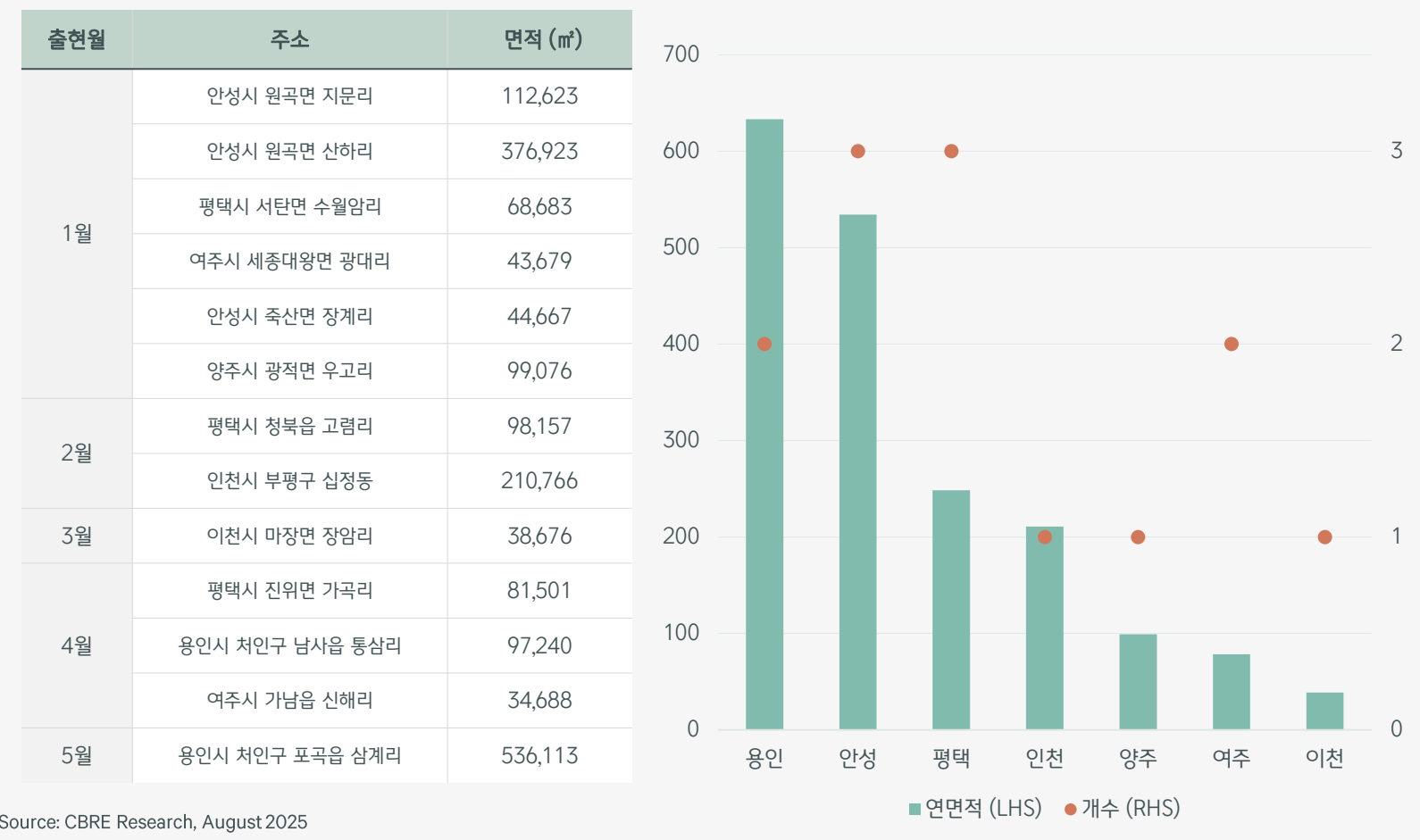
CBRE는 앞서 언급한 주요 정체 사업장 중 시장에 경공매 매물로 등장한 사업장을 파악해 보기 위해 금융감독원의 월별 부동산 PF 사업장 매각 공시 정보를 확인했다.

2025년 7월 말 기준, 33,000㎡ 이상 물류센터 NPL 자산은 누적 13건, 총 연면적 약 184만㎡로 확인됐다. 자산 수와 면적 모두 지속적인 증가세를 보이고 있는 가운데, 모두 일반 법인 소유의 사업장으로 확인됐다.

용인에서 대형 사업장이 매물로 나오며 가장 큰 규모가 관찰됐으며, 안성과 평택에 각각 3개 사업장이 등록되어 경기 남부권역에 가장 많이 집중됐다. 그 외 여주, 양주, 이천 등 수도권 물류 권역 전반에서 자산 매각이 진행 중이다.

Figure 9: 2025년 7월 말 기준 물류센터 매각 추진 사업장 분석

단위: 천㎡, 개



물류센터 NPL 자산 사례 분석

매각 대상인 물류센터 중 11개 사업장을 대상으로 경매 진행 사례를 분석한 결과, 최소 3회에서 최대 32회까지 유찰이 발생한 것으로 나타났다.

유찰을 거듭하며 사업장의 입찰가 및 평당가가 최초 가격 대비 크게 하락하면서, 평균적으로 절반 이하의 가격 조정이 관찰됐음에도 낙찰된 사례는 부재했다.

매각 대상별로 입지적, 물리적 장점 및 성격에 차이가 존재하겠으나, 동시에 물류센터의 개발 원가 특성과 공사비 상승 이슈도 작용한 것으로 판단된다.

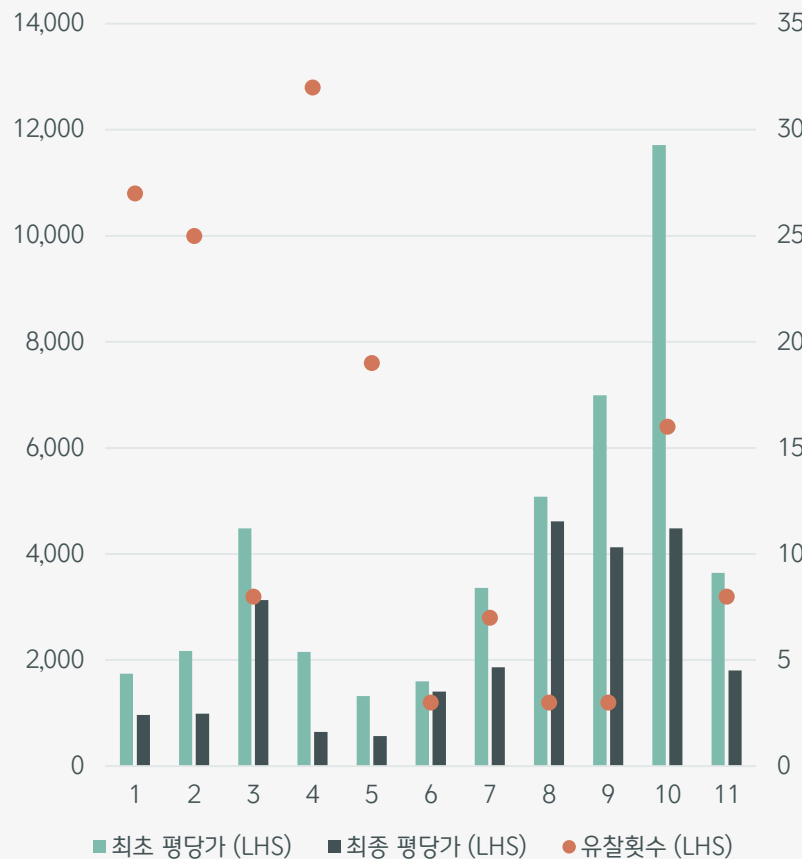
물류센터 개발 원가 중 토지비가 차지하는 비중은 평균 10-20% 수준이다. 이는 서울 도심 내 오피스의 20-40% 대비 제한적으로, 상대적으로 공사비가 차지하는 비중이 매우 높음을 짐작할 수 있다. 따라서 경매를 통해 토지를 저렴히 구매한다고 해도, 상승한 공사비로 인해 전체 개발 원가 절감 효과는 제한적일 수 밖에 없다.

더불어, 여전히 높은 물류시장 공실과 더딘 임차 수요에 대한 불확실성이 아직 해소되지 않은 상황에서 신규 개발에 대한 투자 심리가 위축된 점도 NPL 자산을 외면하는 배경이다.

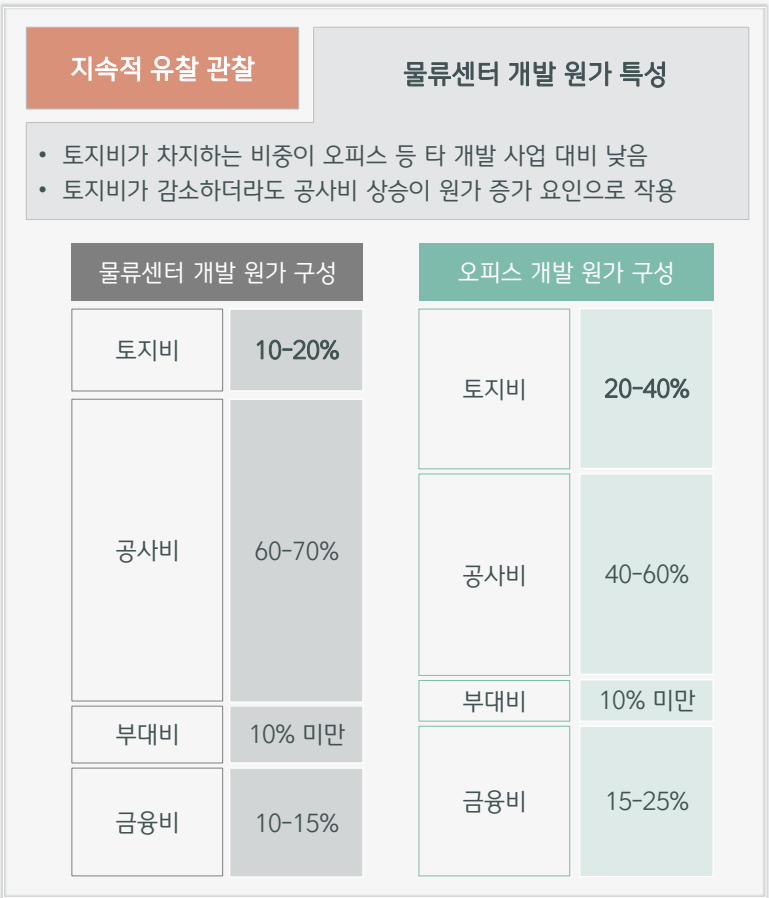
이처럼 NPL 자산의 출현은 점진적으로 증가할 것으로 예상되는 가운데, 실제 거래 및 신규 개발로 이어질 사례는 제한적일 것으로 전망한다.

Figure 10: 온비드 경매 진행 사례 분석

단위: 평, 천원



Source: CBRE Research, August 2025



물류센터 공급 촉진 요인_PF 전환을 위한 구조화 방안

다수의 미착공 사업장에서는 NPL 등 자산 부실화 방지 및 사업 정상화를 위한 다양한 방안이 강구되고 있다.

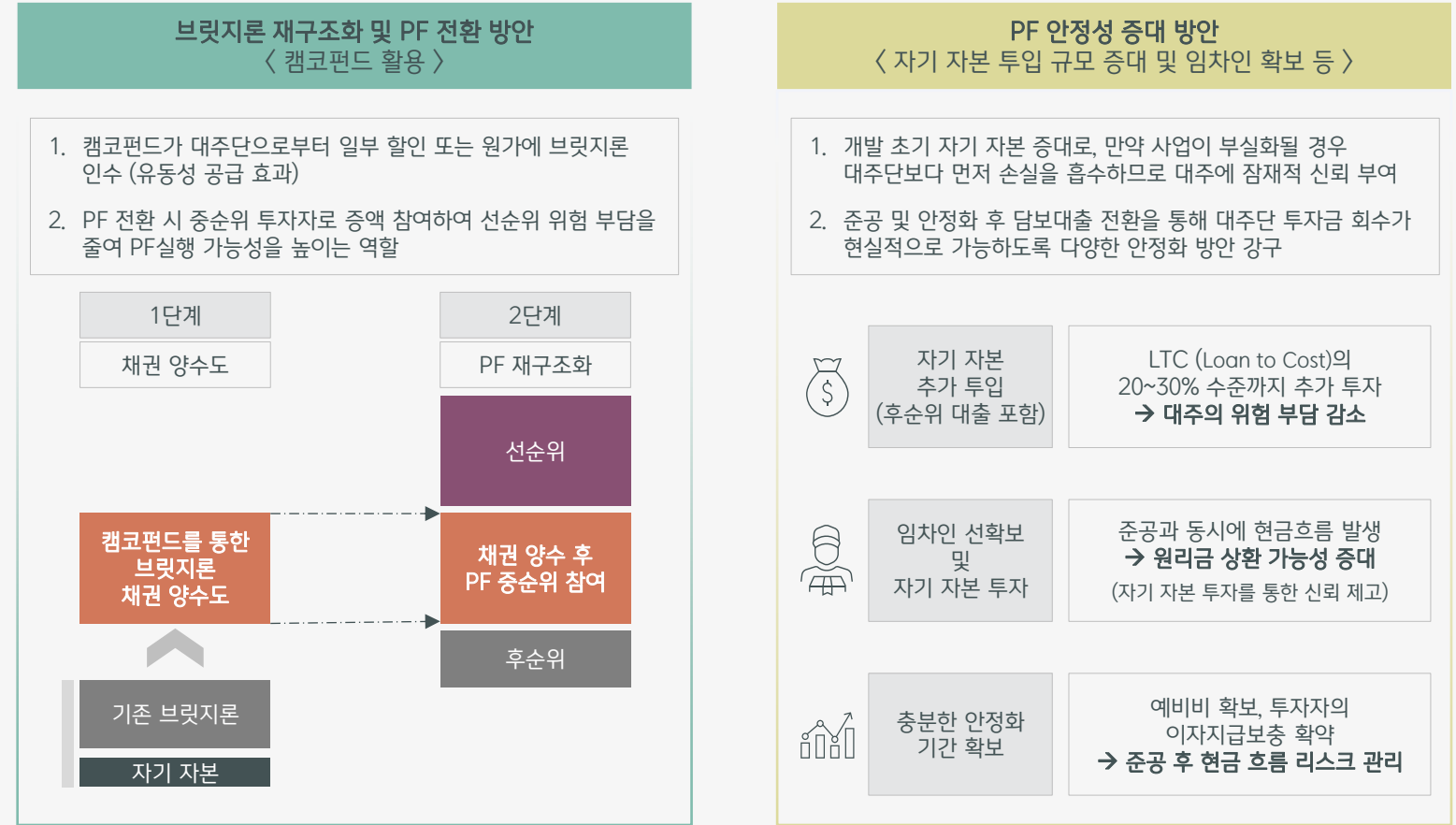
우선, 캠퍼드를 활용한 브릿지론 재구조화 방안이다. 사업성을 보유한 사업장의 대주단으로부터 캠퍼드가 브릿지론을 인수하고 본 PF 전환 시 중순위 투자자로 증액 참여하여 PF 성사 가능성을 높이는 방안으로, 부실 사업장에 금융 비용을 조달하고 복잡한 채무관계 정리를 통한 대주단 리스크 경감 및 사업 신용도 제고의 효과가 있다.

더불어, 개발 주체가 직접 사업의 안정성을 높이는 구조적인 방안도 고려할 수 있다. 자기 자본 투입 비중을 기존 10% 미만의 낮은 수준에서 20~30%까지 확대하여 책임을 강화하는 동시에 사업 자체의 안정성을 높여 PF 실행력을 높일 수 있다.

또한, 임차인 사전 확보 및 BTS(Built To Suit) 형태의 개발을 적극적으로 모색하여 준공 후 안정적인 현금 흐름을 도모하거나, 자산의 안정화 기간에 도달하기까지 즉각적인 임대수익이 발생하지 않는 기간 동안 대주의 이자지급을 보장하는 방안을 고민해 볼 수 있다.

이렇듯 다양한 방안이 모색되고 있음에도 불구하고, PF 전환 사례는 여전히 제한적이다. 이에 따라, 중단기적인 신규 물류센터 공급량은 필연적으로 제한될 것이다.

Figure 11: PF 전환을 위한 구조화 방안



Source: CBRE Research, August 2025

물류센터 공급 저해 요인

앞서 살펴본 바와 같이 개발 활동 회복을 위한 다양한 방안이 강구되고 있음에도 불구하고, 물류센터 공급을 저해하는 요인들도 여전히 존재한다.

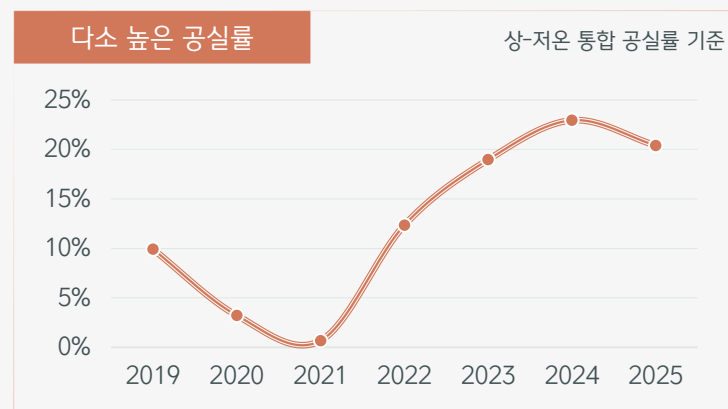
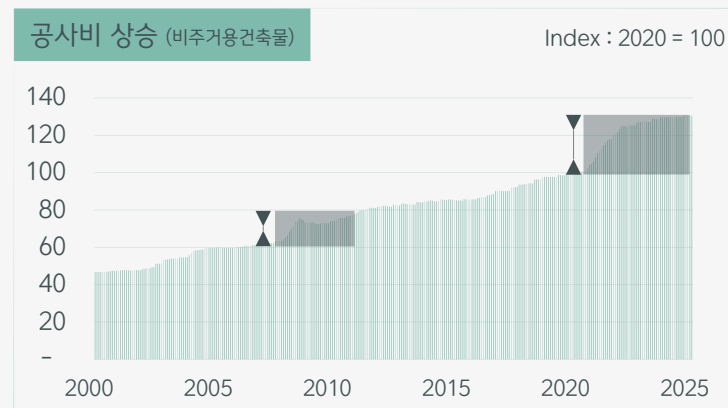
첫째, 팬데믹으로 촉발된 전례 없는 수준의 공사비 상승이다. 특히, 오피스 대비 공사비 비중이 높은 물류센터 개발의 경우 수익성 악화로 직결되며 신규 개발의 걸림돌이 됐다.

둘째, 인허가 규제 강화이다. 2025년 3월 경기도가 지자체에 제시한 물류센터 표준허가기준에 따라 향후 신규 물류센터의 높이 및 길이 규제가 구체화될 것으로 보이는 바, 이는 향후 공급 규모를 제한하는 요인으로 작용할 가능성이 크다.

셋째, 높은 공실률이다. 2025년 들어 하향세로 돌아섰지만 여전히 높은 수준의 공실률은 신규 투자를 주저하게 만드는 요인으로 작용하고 있다.

마지막으로 시행사 중심의 공급 행태이다. 시행사의 니즈가 비용 절감과 최대 효율 달성에 맞춰져 있다면, 임차인의 니즈는 물류 프로세스의 효율성 확보에 초점이 맞춰져 있다. 실사용자의 니즈에 대한 면밀한 분석이 전제되지 않은 채 수익성만을 위한 무차별적 개발은 이미 저온물류센터의 높은 공실 리스크로 현실화 된 바 있다.

Figure 12: 물류센터 공급 저해 요인



Source: CBRE Research, August 2025

02

수요 분석





[DEMAND] INTRODUCTION

물류센터 임대차 시장, ‘보이지 않는 수요’를 읽어내다

제 약 요 인

- **시장의 불투명성:** 물류센터 임대차 시장은 오피스 시장 대비 특유의 폐쇄성, 정보의 비 대칭성, 물리적 접근성 제약으로 인해 정확한 수요 파악이 쉽지 않다. 이에 따라, 시장 참여자들은 제한적인 정보에 의존하며 수요 예측에 난항을 겪고 있다.
- **복잡한 시장 구조:** 수도권에 광범위하게 분포된 물류센터는 입지, 규모, 시설, 인프라 등 다양한 요인과 기준으로 세분화되어 있어 통합적인 수요 파악과 분석이 다소 복잡하다.

분 석 방 법 및 목 표

- 본 보고서는 이러한 한계에도 불구하고 물류센터 임대차 수요를 최대한 면밀히 파악하고자 다각적인 노력을 기울였다.
- 이커머스 시장 및 삼자 물류 기업의 성장 동향 등 거시 상황 분석을 통해 물류 수요의 근원적인 변화를 파악했다.
- 또한, 물류창고업을 영위하는 주요 임차인의 확장 및 투자 동향을 분석하고 핵심 입주사 대상 설문조사를 통해 실제 현장에서 관찰되는 수요와 니즈의 변화를 면밀히 파악하고자 노력을 기울였다.
- CBRE 리서치는 이와 같은 다각적인 분석을 통해 물류센터 임대차 시장의 현재와 미래 수요를 더욱 정확하게 이해하고 예측하는 데 기여하고자 한다.

수도권 A급 물류센터 시장 주요 수요원: 테넌트 프로파일

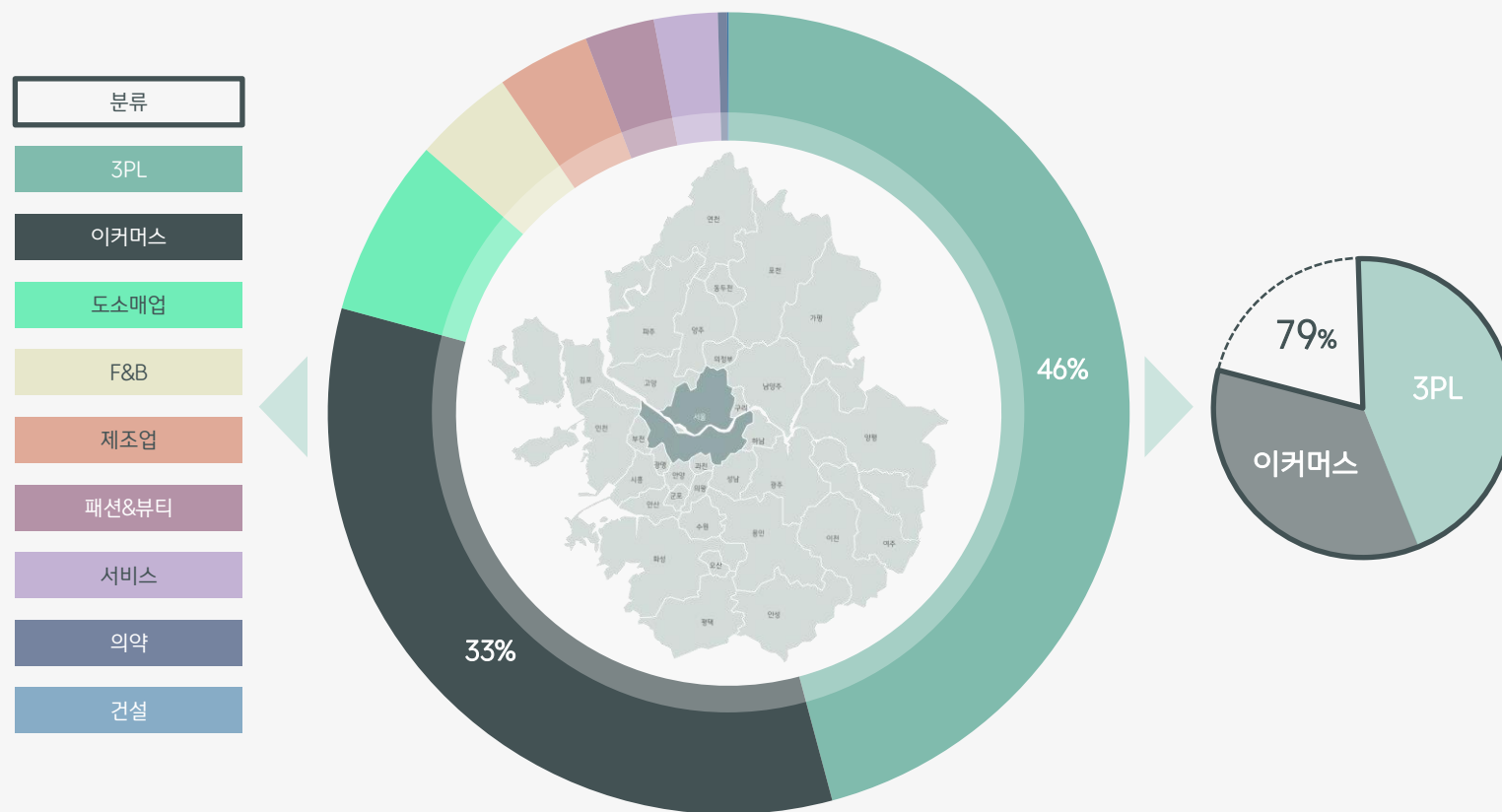
2025년 상반기 기준, 수도권 A급 물류센터의 임차인 현황을 분석한 결과, 삼자물류(3PL)와 이커머스(E-commerce)가 물류 임대차 시장의 가장 큰 수요 동인으로 확인되었다.

3PL이 전체 임차 면적의 46%를 차지하며 가장 높은 비중을 기록했으며, 이커머스가 33%로 그 뒤를 이었다. 두 산업군이 전체 수도권 A급 물류센터 임대 면적의 79%를 사용하는 것으로 나타나, 시장 수요를 사실상 주도하는 것으로 파악된다.

이 외, 도소매업, F&B, 제조업, 패션&뷰티 등 기타 산업군도 고르게 수요를 형성하고 있지만, 물류 자동화 등 전문성 증대에 따라 이들 수요 역시 향후 3PL로 일부 흡수될 가능성이 존재한다.

이러한 핵심 수요군의 변화에 주목하여, CBRE는 국내 3PL 및 이커머스 시장의 구도를 재편하는 주요 플레이어들의 성장을 추적하고, 그들이 물류 시장에 미치는 영향을 다각도로 파악했다.

Figure 13: A급 물류센터 테넌트 프로파일 (2025)



Note: 임차인의 해당 산업군으로 1차 분류 후 CBRE가 9개 카테고리로 재분류

Source: CBRE Research, August 2025

리테일 시장의 디지털 전환, 물류센터 수요를 견인

국내 온라인 리테일(이커머스)시장의 매출 규모는 꾸준한 성장세를 보이며 지난 수년간 수도권 물류센터 시장의 성장에 가장 큰 기여를 했다. 전체 소매 판매에서 이커머스가 차지하는 비중을 나타내는 온라인 침투율은 2024년 기준 49%¹⁾로 전 세계에서 가장 높은 수준이다.

이커머스 시장의 성장 배경에는 여러 핵심 요인이 복합적으로 작용했다. 모바일 기반 산업 발달, 배송이 용이한 도시 중심의 인구 구성, 1인 가구 증가 등 빠른 사회 구조적 변화 등 주요 성장 동인을 포함한다. 특히, 간편 결제 시스템의 확산은 구매 전환율을 높여 모바일 비중을 확대하는 핵심적인 역할을 했다.

더불어, 2020년 코로나19의 등장은 비대면 소비의 급증으로 이어지면서 더 많은 소비자가 온라인 쇼핑의 편리함과 신속함을 학습하게 됐으며, 당해 모바일 쇼핑 규모는 2017년 대비 두배 성장하며 성장을 가속화했다.

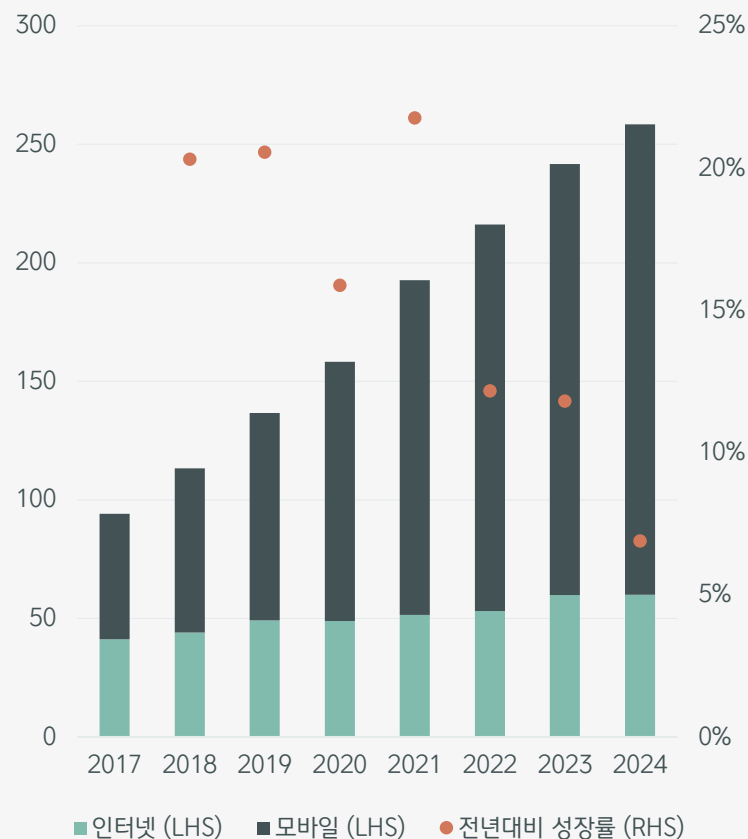
이커머스 시장은 AI기술의 상용화와 함께 계속 진화하고 있다. 사용자 경험(UX) 개선을 통한 모바일 쇼핑 편의성 극대화, AI 기반 개인화 추천 서비스 고도화, 그리고 라이브 커머스 같은 새로운 콘텐츠 확대는 소비자의 구매 욕구를 자극하는 동시에 온라인 쇼핑의 재미와 몰입도를 높이고 있다.

이러한 기술적 진보와 소비자 경험 개선에 힘입어, 이커머스 시장은 당분간 꾸준한 성장을 이어갈 것으로 전망된다.

1) 승용차 등 차량 관련 및 연료 소매액 제외 기준

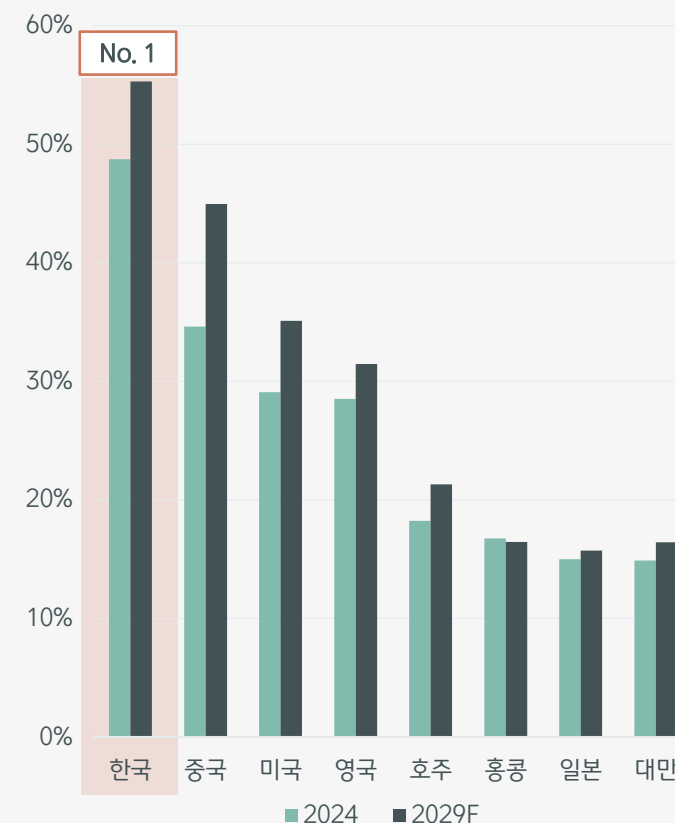
Figure 14: 이커머스 판매매체별 거래액

단위: 조원



Source: KOSIS, Euromonitor

Figure 15: 주요 국가별 온라인 침투율



국내 이커머스 시장, 성장과 경쟁

국내 이커머스 시장은 쿠팡과 네이버의 양강 체제가 두드러진다. 특히, 2021년 뉴욕증권거래소(NYSE)에 상장한 쿠팡은 공격적인 투자와 '로켓배송'이라는 혁신적인 물류 시스템 구축을 통해 매년 두자리 성장세를 보이며 성장을 견인하고 있다.

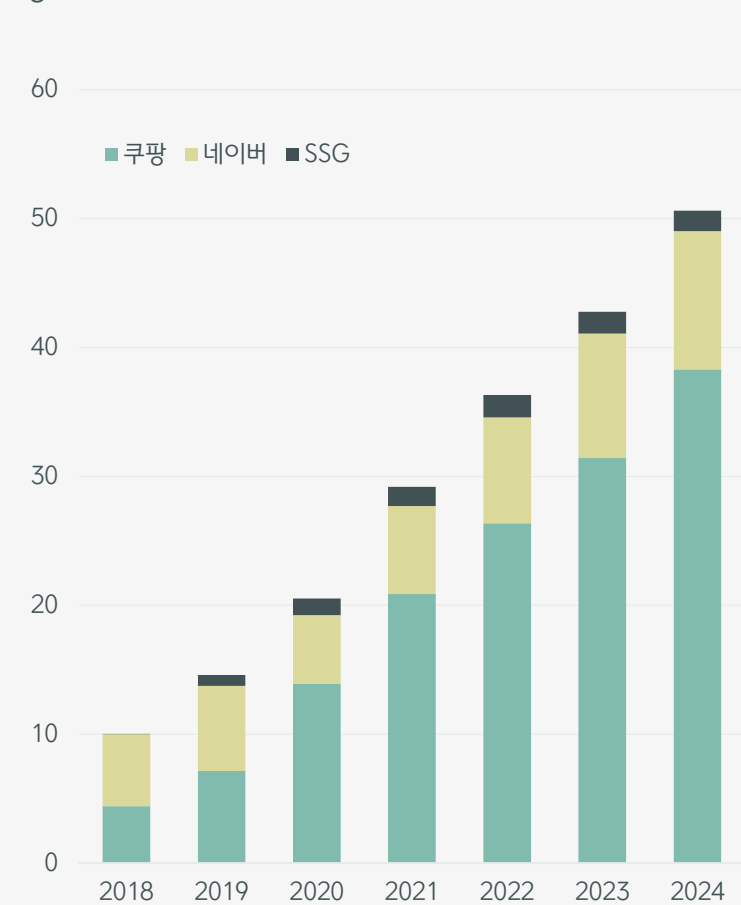
오픈 마켓 플랫폼 사업자 네이버는 2001년 네이버쇼핑 출범을 기점으로 스마트스토어에 이어 쇼핑라이브 등 다양한 서비스를 확장하며 유통 시장을 플랫폼 중심으로 재편했다.

컬리와 무신사는 새벽 배송 시장과 패션 커머스 시장의 선두 주자로 성장을 이어가고 있다. 컬리는 카테고리 다변화, 뷰티 등 고마진 제품군 강화, 자동화 물류 시스템 도입과 배송 동선 최적화 등 일련의 물류 효율화 전략을 통해 작년 창사 이래 첫 분기 흑자를 기록했으며, 무신사는 오프라인 및 글로벌 사업 확장 등을 통해 작년 처음으로 매출 1조원을 돌파했다.

그 밖에, 신세계, 롯데, SK 등 국내 대기업 계열 유통사는 이커머스 부문의 점유율 확대와 수익성 개선을 위해 그룹 통합 멤버십, 오프라인 채널과의 연계 등을 통해 경쟁력 강화를 꾀하고 있다.

이렇듯 다양한 기업의 이커머스 사업 강화 전략은 수도권 물류센터 시장 수요에 긍정적으로 작용하고 있는 가운데, 현재의 독점적 시장 구조는 당분간 이어질 것으로 예상된다.

Figure 16: 국내 주요 이커머스사 매출액 추이 단위: 조원



Source: Dart

Figure 17: 컬리 매출 및 영업이익 추이 단위: 10억원

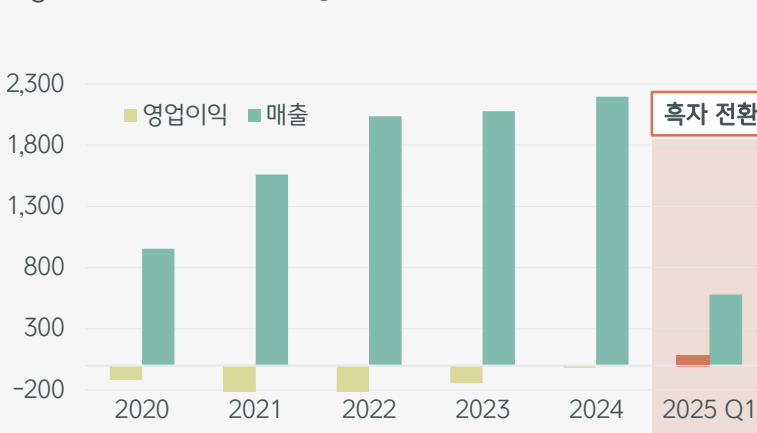
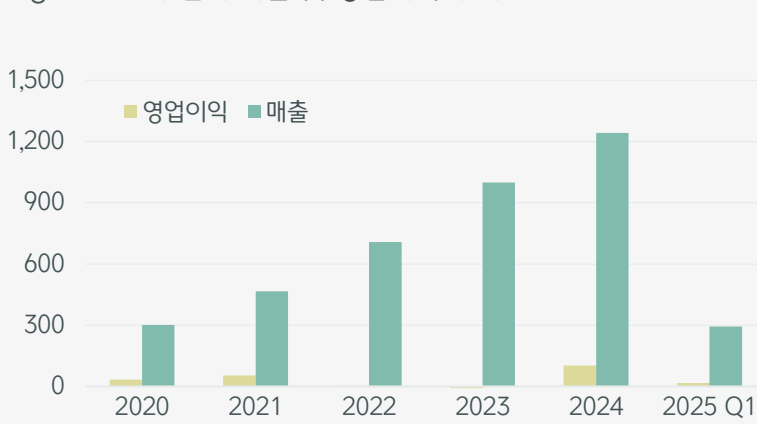


Figure 18: 무신사 매출 및 영업이익 추이 단위: 10억원



C커머스의 성장 잠재력

수도권 물류센터 시장 임차인의 대부분은 국내 기업이 차지하고 있다. 그러나 최근 중국계 이커머스(이하 'C커머스') 플랫폼의 적극적인 국내 진출은 잠재 물류센터 수요 확대 및 다변화에 대한 시장의 기대감으로 이어지고 있다.

대표적으로, 알리익스프레스와 테무는 초저가 및 공격적인 마케팅을 기반으로 작년부터 빠르게 국내 시장 점유율을 확대하고 있다. 올해 6월 MAU지표를 보면, 압도적인 1위를 유지하고 있는 쿠팡에 이어 알리익스프레스와 테무 사용자 수는 이미 국내 일부 이커머스 업체를 앞질렀으며, MAU 증가율 또한 매우 가파른 상승세를 보이고 있다.

한편, 쿠팡 연매출(41조 원)의 약 5.3배에 달하는 거대 기업인 징둥닷컴은 자사의 강력한 물류망과 제품 품질, 브랜드 신뢰도를 앞세운 프리미엄 전략을 구사하며 국내 시장 진입을 준비중이다. 계열사 징둥로지스틱스는 올해 인천과 이천에 물류센터를 신규 임차했으며, 이는 C커머스가 국내에서 직접 물류센터를 운영하는 첫 사례로 확인됐다.

C커머스의 국내 확장 전략에서 주목할 만한 점은 '배송 속도'를 핵심 경쟁 요소로 인식하며 국내 물류 인프라 확보를 강화하고 있다는 점이다. 시장 진입 초기 판매 제품의 가격 경쟁력에 더 집중했다면, 국내 소비자의 '빠른 배송 속도'에 대한 높은 기대 수준에 부응하기 위해 앞으로는 속도와 품질 경쟁에 더욱 집중할 것으로 보이면서 이는 필연적으로 국내 물류센터 수요로 이어질 것으로 전망한다.

구분	AliExpress	TEMU	JD.COM
진출 전략	플랫폼 진출 후 배송망 확충		직매입 직판매 모델 기본 (아마존 방식) 유통망 구축 후 자체 상품 판매
유통/물류 전략	초저가·K-베뉴 통한 현지화 신세계그룹과 합작법인 설립 (향후 알리바바닷컴, B2B진출예정)	초저가·100% 무료배송 L2L 국내 판매자 모집 전면 개방	정품보장·12시간 내 배송 역직구 물류 서비스
물류센터 확보	물류센터 용지 확보 검토 중 2026년까지 1.5조 투자	김포 5만평 물류센터 임차 (시바로지스틱스)	이천, 인천에 물류센터 운영

Figure 19: 2025년 6월 기준 MAU 순위

단위: 천명

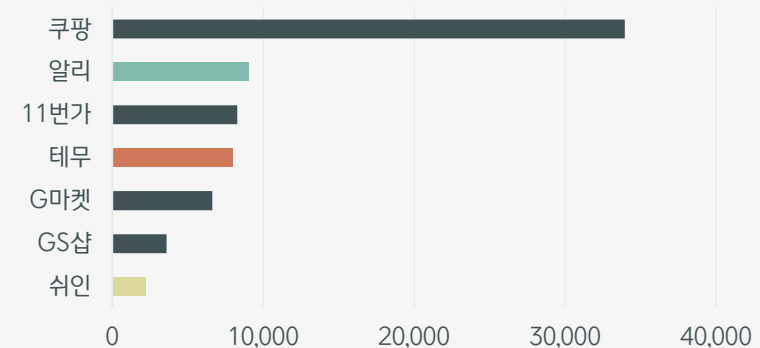
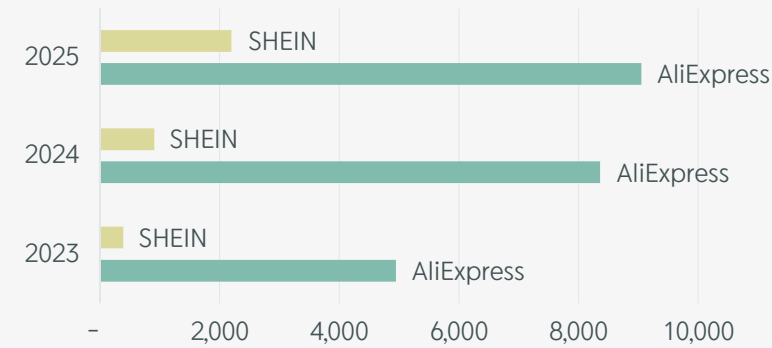


Figure 20: 알리, 쉬인 MAU증가 추이 (매년 6월 기준)

단위: 천명



Note: Monthly Active Users, 월간 활성 사용자 수 (한 달에 한 번 이상 해당 서비스를 이용하는 순수 이용자 수)

Source: WISEAPP-RETAIL

이커머스 수요가 이끈 3PL의 성장과 물류 인프라의 확장

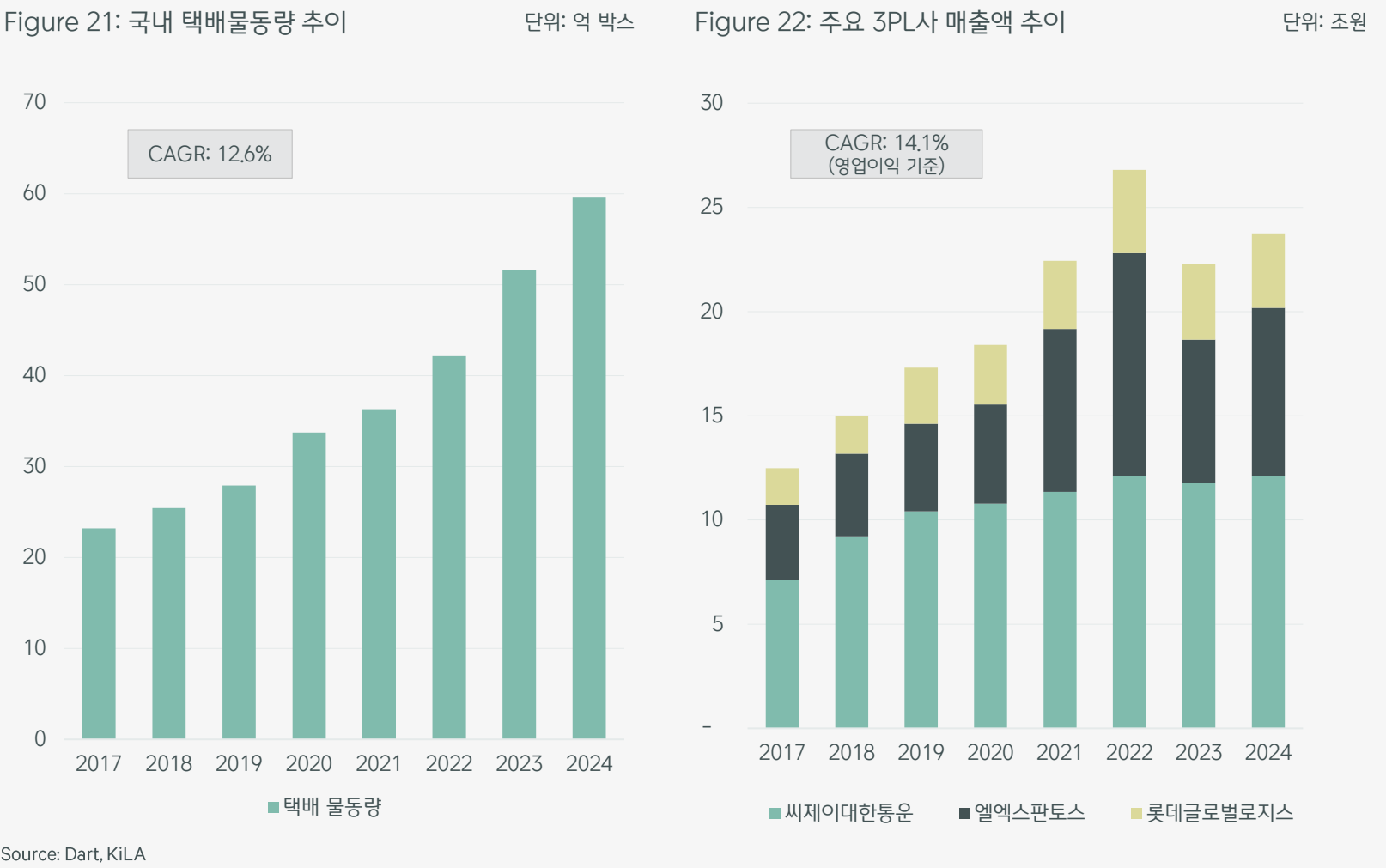
삼자물류(Third-Party Logistics, 3PL) 기업은 이커머스와 더불어 수도권 물류센터 수요의 핵심 양대 산맥이다. 이커머스 시장의 성장과 함께 늘어난 택배물동량의 증가는 자연스럽게 배송 서비스의 확장을 요구했고, 결과적으로 더 많은 물류 센터 공간이 필요해졌다.

한국통합물류협회의 자료에 따르면, 2024년 기준 국내 연간 택배 처리량은 약 60억 박스에 달한다. 이는 국민 1인당 연간 약 100~120건을 이용하는 수치로, 2015년 대비 약 3배 이상 증가한 수준이다.

이러한 택배량 증가는, 필연적으로 3PL 기업의 성장으로 이어졌다. 실제로, 국내 주요 3PL 기업인 씨제이대한통운, 엘엑스판토스, 롯데글로벌로지스는 매출과 수익성 모두에서 견조한 성장세를 이어가고 있다.

2022년 팬데믹에 따른 운임료 급증과 물동량 증가로 매출이 정점을 기록했으며, 이후 엔데믹 전환에 따른 일시적인 조정 국면에도 전체적인 우상향 기조를 유지하며 2017년 대비 2024년 3사의 매출은 1.6배 증가, 영업이익은 CAGR 14% 증가했다.

올해 상반기 기준, 3PL 은 수도권 A급 물류 센터 수요의 약 46%를 차지하면서 2020년 대비 그 사용 면적이 약 2.6배 증가했다.



수도권 A급 물류센터 순흡수면적 추이

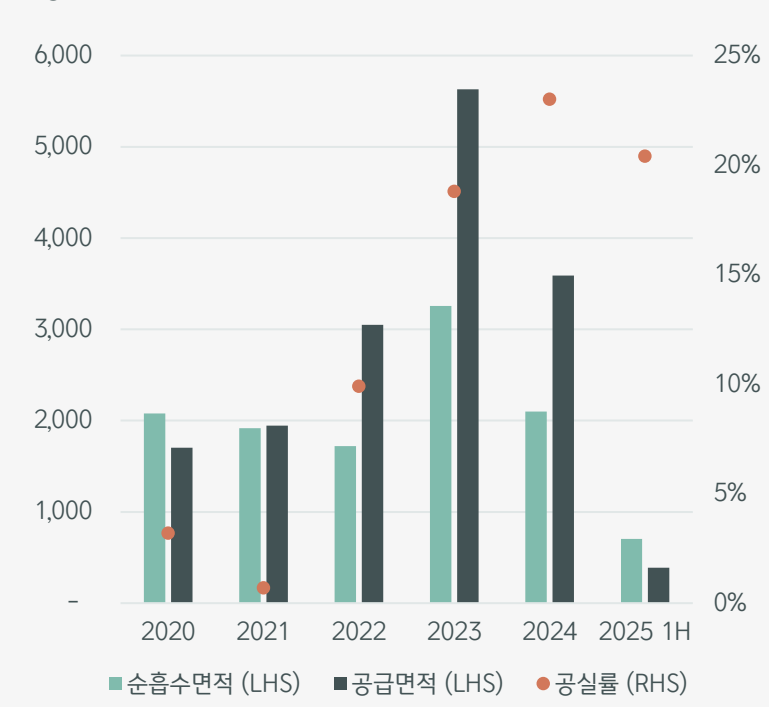
수도권 A급 물류시장의 수요는 팬데믹 이전인 2018년부터 꾸준한 양(+)의 성장을 보이며 지난 5년 연평균 약 220만㎡의 순흡수면적을 기록했다. 순흡수면적은 특정 기간 동안 신규 임대된 면적에서 해지된 면적을 제외한 값으로, 시장의 실제 수요의 증감을 보여주는 중요한 지표이다.

2020년에서 2021년 사이에는 순흡수면적과 신규 공급이 균형을 이루며 공실 ‘제로’ 수준을 기록했으나, 2022년 이후 급증한 공급은 수요의 동반 성장에도 불구하고 공실 상승으로 이어졌다. 올해 상반기 순흡수면적 성장세는 감소했으나 신규 공급량을 크게 상회하며 공실은 하락했다. 하반기 수요 회복세가 기대되지만 작년 규모에는 미치지 못할 것으로 전망된다. 연도별 순흡수면적의 격차는 최대 2.5배로 수요군의 확장 전략 변화에 따른 변동성이 높게 관찰됐다.

2024년 기준, 권역별로 살펴보면 안성과 이천이 가장 높은 순흡수면적을 기록했고, 이어서 김포, 화성, 용인, 여주 순으로 나타났다. 특히 용인 및 김포에서는 3PL, 이커머스, F&B의 수요를 흡수하며 저온면적의 임차 활동이 상대적으로 두드러졌다.

한편, 전체 수요에서 저온이 차지하는 절대 면적은 상온 대비 여전히 제한적이다. 공급이 급증한 2022년 이후 전체 순흡수량에서 저온 물류센터가 차지하는 비중은 약 20.5% 수준에 머무른다.

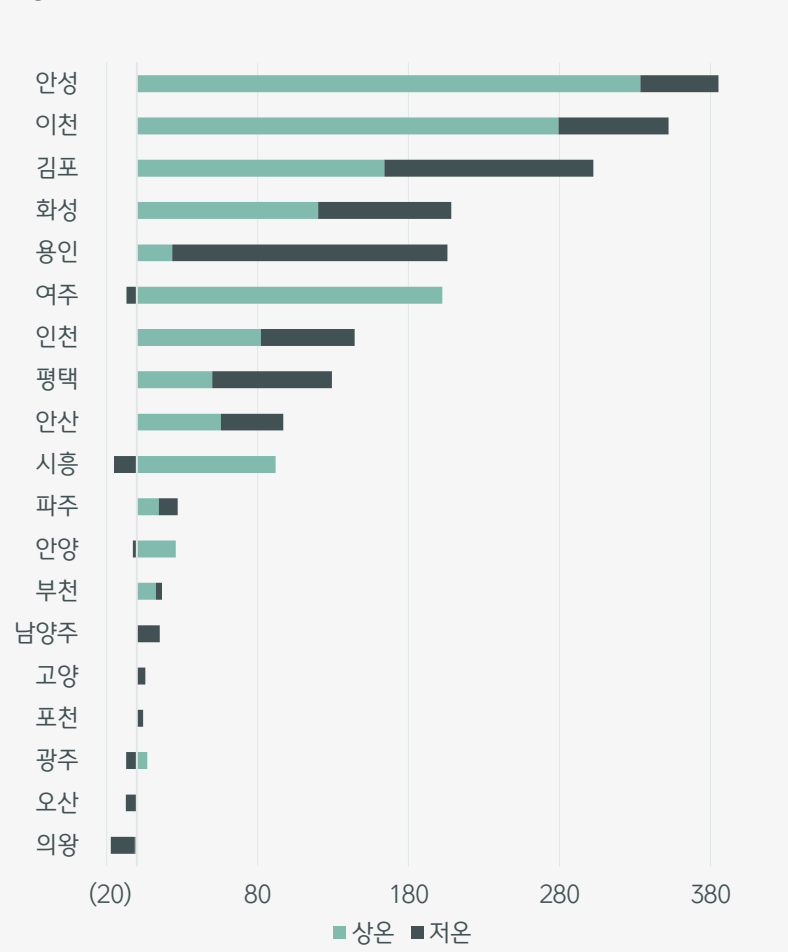
Figure 23: 연도별 순흡수면적 및 공급면적 추이 단위: 천㎡



2020 - 2024	Min	Average	Max
순흡수면적	1,720	2,215	3,543
공급면적	1,702	3,183	5,629

Source: CBRE Research, August 2025

Figure 24: 2024년 권역별 순흡수면적 단위: 천㎡



물류창고업 등록 데이터로 본 수도권 물류 시장 수요 분석 (1/2)

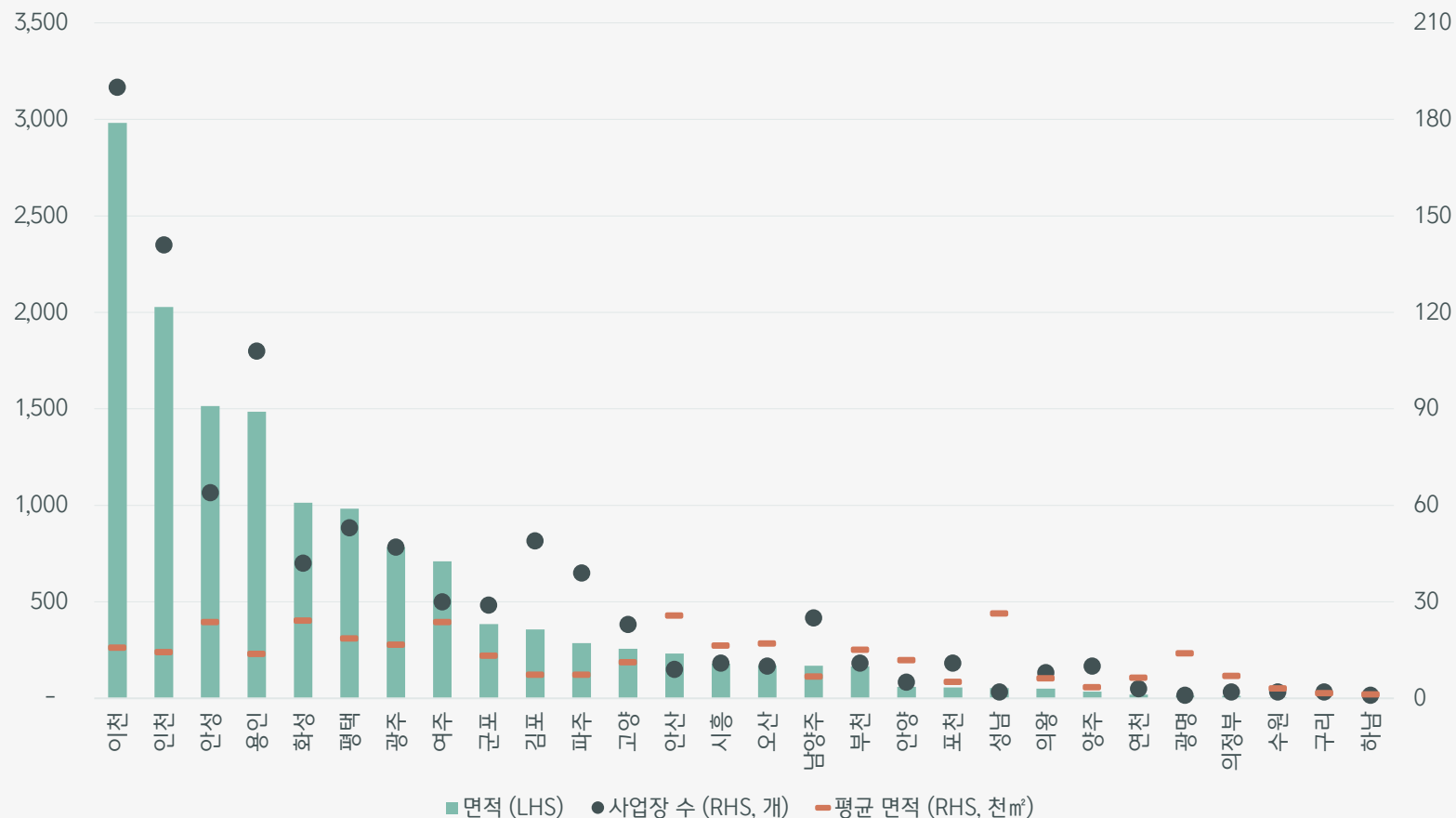
서론에 언급한 바와 같이, 물류센터 임대차 시장의 폐쇄성은 물류 시장의 정확한 수요 파악에 제약으로 작용한다. 공실 및 임차인 정보가 있어도 정확한 면적 확인이 어렵고, 3PL 임차사의 경우 실제 수요인 화주 파악이 녹록치 않다.

이에 따라, CBRE 리서치는 국토교통부 자료를 바탕으로 2025년 7월 기준 수도권(서울 제외) 내 ‘물류창고업’을 영위하는 사업장 총 928개, 약 1,400만㎡ 규모를 기준으로 수요를 분석했다. 물류창고업 등록은 특정 규모이상의 물류창고를 소유 또는 임차하여 유상으로 화물을 보관하거나 관련사업을 경영하는 사업자¹⁾의 의무사항으로, 대부분의 이커머스 및 3PL이 이에 해당한다. 이를 통해, CBRE의 A급 자산 표본 뿐 아니라 중소형 자산의 수요까지 포함하여 이해할 수 있고 정확한 사용 면적을 파악할 수 있다는 장점이 있다. 한편, 물류창고업 외 사업자의 수요는 반영되지 못한다는 단점이 존재한다.

자료에 따르면, 이천에서 가장 많은 물류센터 사업장 수와 규모가 확인되며 수요가 집중된 가운데, 50만㎡를 초과하는 상위 8개 권역이 전체 물류창고 면적의 82%를 차지했다.

사업자의 평균 사용 면적은 상온 4,090평, 저온은 476평으로 나타났으며, 약 4,500평이 중위값으로 분석됐다. 상대적으로 신생 시장인 안성에서는 대형 면적을 사용하는 사업자가 다수 관찰됐다.

Figure 25: 권역별 면적 및 사업장 수



Source: CBRE Research, August 2025

1) 「물류시설의 개발 및 운영에 관한 법률」에 따라 일정 규모 이상의 물류창고를 소유하거나 임차하여 유상으로 화물 보관 및 관련 사업을 영위하는 사업자

물류창고업 등록 데이터로 본 수도권 물류 시장 수요 분석 (2/2)

물류창고업 등록 사업장의 지역별 분포에 이어 업체별 사용 현황을 분석했다. 전체 928개 사업장 중 502개가 상위 30개의 사업자에 의해 사용 중이며, 이는 경기도 전체 물류창고업 사업장 면적의 약 68%인 951만㎡ 수준이다. 사업자의 대부분은 국내사로 파악됐다.

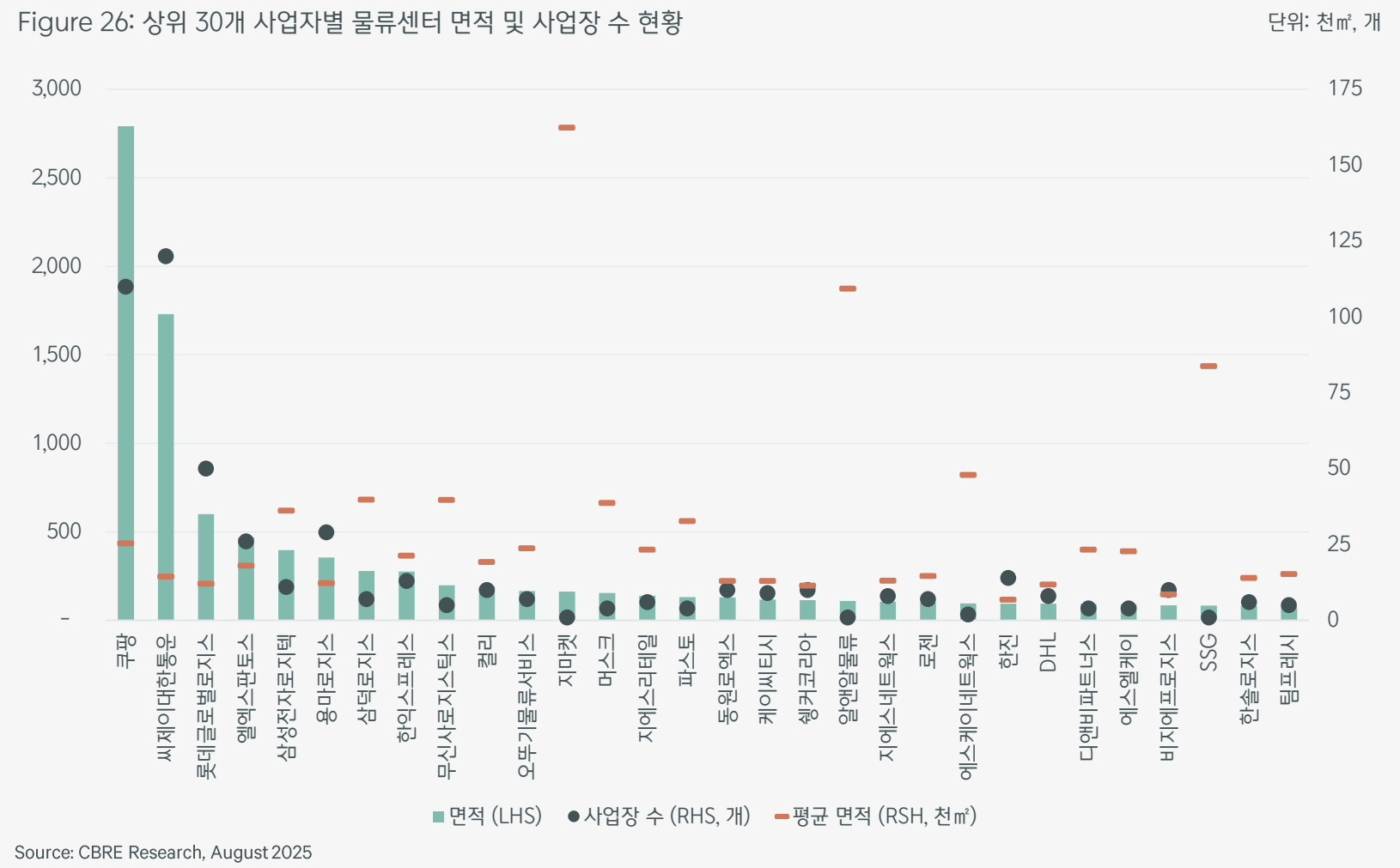
국내 이커머스 및 3PL의 대표주자인 쿠팡과 씨제이 대한통운이 경기도 물류센터 시장에서 독보적인 사용 비중을 보였다. 이를 통해 앞서 언급한 각 사의 매출 규모와 물류센터 사용 면적의 양(+)의 상관관계를 짐작할 수 있다.

단연 독보적인 위치를 나타낸 쿠팡은 총 110개의 사업장을 통해 전체의 20%에 해당하는 약 279만㎡의 면적을 사용하며 사업장별 평균 7,600평을 점유했다. 특히, 인천, 안성, 이천, 광주 지역을 중심으로 두드러진 선호도를 보였다.(면적순)

쿠팡의 뒤를 잇는 씨제이대한통운은 약 173만㎡의 면적 (12%)을 사용하고 있으며, 사업장별 평균 4,200평을 점유했다. 씨제이대한통운의 택배 물량의 큰 비중을 차지하는 네이버는, 물류센터를 직접 구축하고 운영하는 대신 에셋라이트 (Asset-Light)¹⁾ 전략을 통해 물류 시스템을 구축했다.

그 다음으로는 롯데글로벌로지스, 엘엑스판토스 등 국내를 대표하는 3PL 업체들이 뒤를 잇는 양상이다. 또한, 대기업 계열사인 삼성전자로지텍과 더불어, 컬리, 지마켓, 머스크 등 다수의 3PL 기업 및 이커머스 업체가 상위권을 차지했다.

1) 직접적인 물리적 물류 자산(물류센터, 배송 트럭 등)에 대한 대규모 투자를 최소화하고, 대신 IT 기술 및 플랫폼 경쟁력을 기반으로 외부 물류 파트너사들과의 전략적 협력 네트워크를 구축하는 비즈니스 모델



임대료

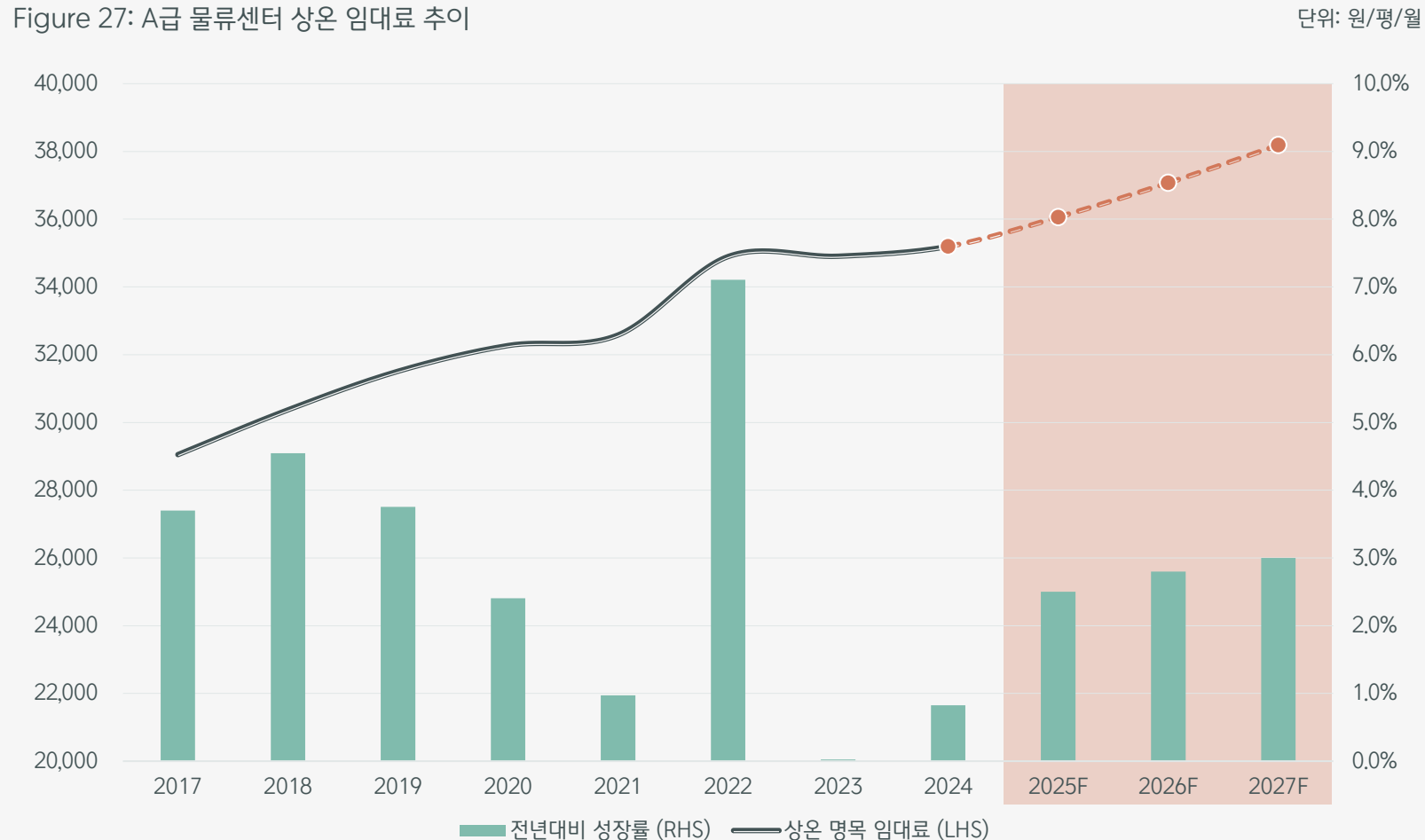
명목 임대료는 점진적인 상승 추이를 지속하고 있다. 연도별 성장률은 과거 공급과 수요의 확대 폭에 따라 다소 상이한 모습을 보였지만, 물류 인프라에 대한 꾸준한 수요 성장이 임대료 상승으로 이어지고 있다.

한편, 실질 임대료의 경우, 수도권 내 권역별로 임대료 차이가 클 뿐만 아니라 자산별 현황에 따라 무상임대기간의 편차가 크기 때문에 평균 실질 임대료 산출에 어려움이 존재한다. 관행적으로는 상온이 평균적으로 1-2개월, 저온은 평균 4-5개월의 무상임대기간이 제공되나, 시장 상황에 따라 최대 1-2개월이 추가로 제공되는 경우도 있다.

대규모 신규 공급이 존재했던 지난 2개년 수도권 A급 물류시장 평균 명목임대료의 성장은 다소 정체를 보였다. 따라서, 일부 지역 또는 자산의 임대차 현황에 따라 평균 실질임대료의 성장은 하락했을 가능성이 있다. 특히 저온 물류 센터는 일반적으로 상온의 두 배 수준의 명목임대료를 요구하지만, 임차인 우위 현상이 더욱 두드러지며 실질 임대료는 상온과 유사한 수준에서 관찰되는 경우도 있다.

CBRE는 향후 상온 물류센터를 중심으로 임대료 성장세가 점차 회복할 것으로 전망한다. 저온 물류센터의 경우, 공실 리스크를 헤지하기 위해 최근 상온 물류센터로 전환을 검토하거나 진행하며 안정적인 임대수익 확보 방안을 모색하고 있다.

Figure 27: A급 물류센터 상온 임대료 추이



Source: CBRE Research, August 2025

물류센터 임차인 설문조사 (1/2)

CBRE는 2025년 상반기, 수도권 주요 물류 임차인을 대상으로 향후 예상되는 수요 동향 및 확장 전략의 변화를 살펴보기 위한 설문조사를 실시했다. 조사에는 국내 주요 3PL 및 이커머스 기업을 포함하여 약 45개사가 참여했다.

조사 결과에 따르면, 임차인의 약 72%가 향후 2년 내 사업 성과에 대해 긍정적인 개선을 예상하고 있었다. 이와 동시에 63%의 응답자가 향후 2년 내 물류센터 포트폴리오 확장 계획을 가지고 있는 것으로 나타나, 단기적으로 확장 도모 추세가 지속될 것으로 예상된다. 이러한 긍정적인 확장 전략은 향후 공급 축소 트렌드와 맞물리며 수도권 A급 물류 시장 공실률 안정화에 기여할 것으로 전망할 수 있다.

미국의 관세정책 영향에 대해서는 제한적인 변화를 예상했다. 향후 정책 변화에 대한 대응 계획이 완벽히 준비된 임차인은 소수에 불과했다. 절반 이상은 상황을 주시하며 영향을 평가 중이거나, 약 20%는 관세정책이 사업에 미치는 영향이 없을 것으로 보았다. 이는 수도권 물류센터 시장 수요의 절대 비중이 국내 물류에 기반한 사업이기 때문인 것으로 보인다.

관세 정책이 확정될 경우, 임차인은 물류센터 통합화 전략을 가장 우선적인 대응방안으로 제시했으며, 기존 임대차 계약 재협상 등 임대인과의 유연한 임대차 전략을 기대했다. 이러한 물류센터 통합 수요의 흡수를 위해 대형 프라임 자산에 대한 임차인 경쟁이 더욱 치열해 질 것으로 예상된다.

Figure 28: 향후 2년 내 사업 성과에 대한 기대치

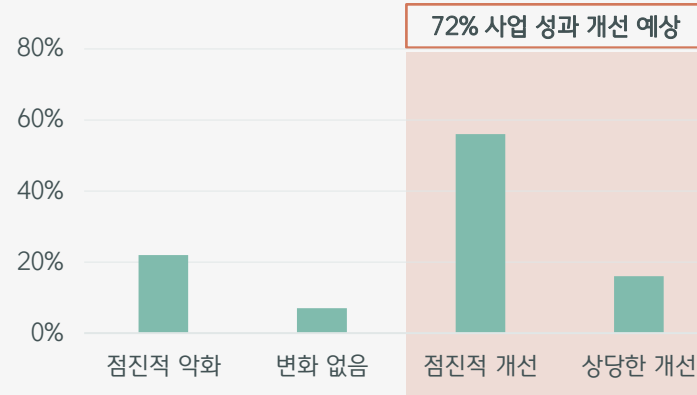


Figure 29: 향후 2년 내 물류센터 포트폴리오 조정 계획 단위: m²

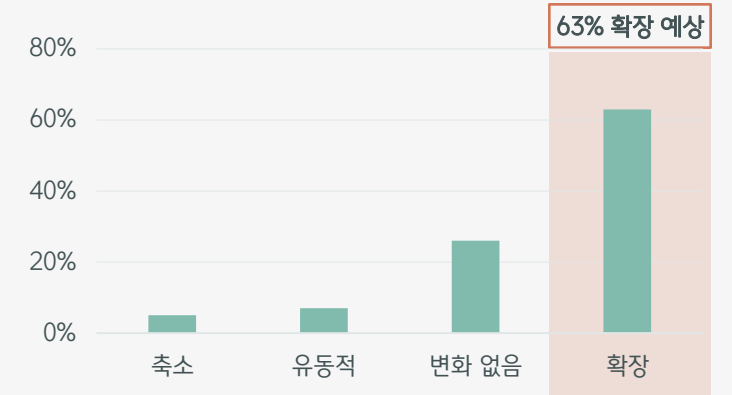


Figure 30: 잠재적 관세 인상에 대한 대비 평가

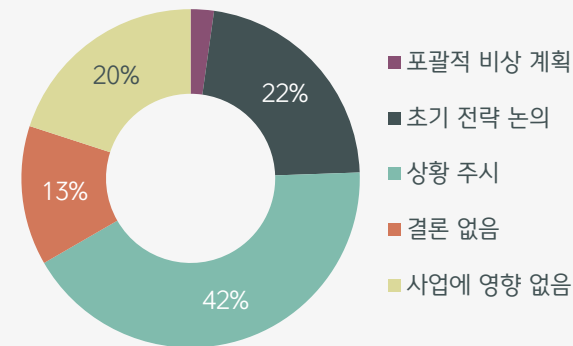
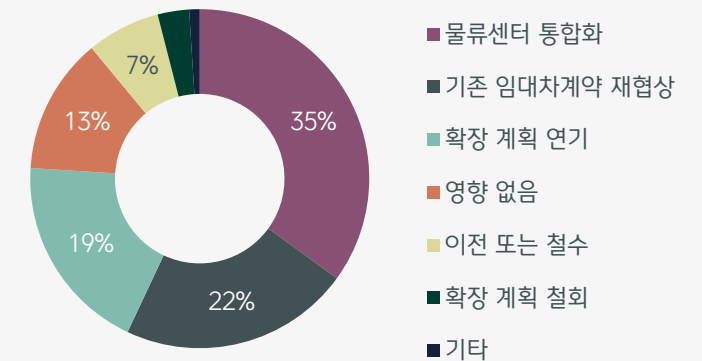


Figure 31: 관세 정책 확정 시 물류센터 조정 계획



Source: CBRE Research, August 2025

물류센터 임차인 설문조사 (2/2)

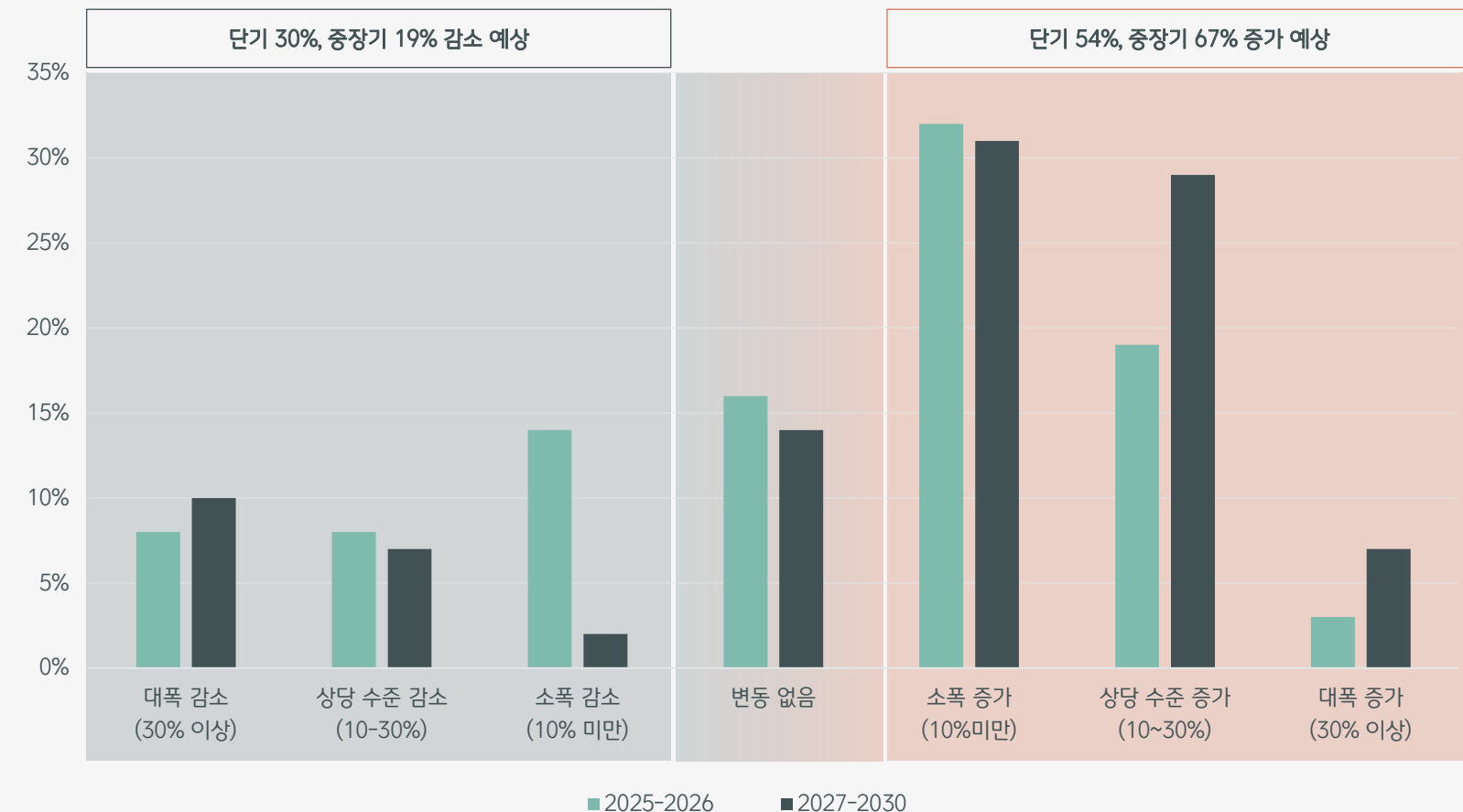
앞서 확인한 바와 같이 다수의 임차인이 향후 수요 및 확장에 긍정적인 성장을 기대하는 가운데, 임차인의 물류 확장세는 장기적으로 그 성장이 더욱 두드러질 것으로 나타났다.

단기적으로 내년까지 물류센터 포트폴리오 확장을 계획하는 임차인은 전체 응답자의 절반 수준(54%)인 반면, 2030년까지는 전체의 67%가 포트폴리오 규모의 성장을 예상하며 더욱 높은 비중이 확인됐다. 특히, 전체의 36%는 최소 10%에서 최대 30% 이상까지 물류센터 규모를 대폭 증가할 것이라고 응답하며 공격적인 전망을 보였다.

전자상거래 시장의 지속적인 성장, 공급망 효율화 및 자동화 투자 확대, 제한적이지만 신선식품, 콜드체인 등 특수 물류 수요 증가와 같은 구조적인 변화가 중장기적으로 물류 공간 수요를 견인할 것이라는 시장의 확신을 반영하는 결과이다.

이러한 성장 전망을 바탕으로 대략적으로 26년까지의 수요 확장에 필요한 규모를 예상한다면 향후 약 140만㎡¹⁾의 추가 면적이 필요할 수 있다. 설문 조사에 참여한 응답자의 다수가 수도권 A급 시장의 주요 임차인임을 감안하면 추가 성장 면적은 더욱 클 수 있다. 반면, 물류센터 수요 감소를 예상한 비중은 단기 30%에서 중장기적으로는 19%로 하락했다. 이는 내수 등 거시 경제 둔화와 대외 리스크 등 단기적인 시장의 불확실성이 다소 작용한 것으로 보인다.

Figure 32: 단기(25-26) 및 중장기 미래(27-30) 물류센터 포트폴리오 규모 변화 예상



Source: CBRE Research, August 2025

1) 2025년 상반기 A급 임대형 물류센터 점유 면적 기준, 소폭 증가 X 10% + 상당 수준 증가 X 20% + 대폭 증가 X 30%

물류센터 수요를 이끄는 임차인 트렌드

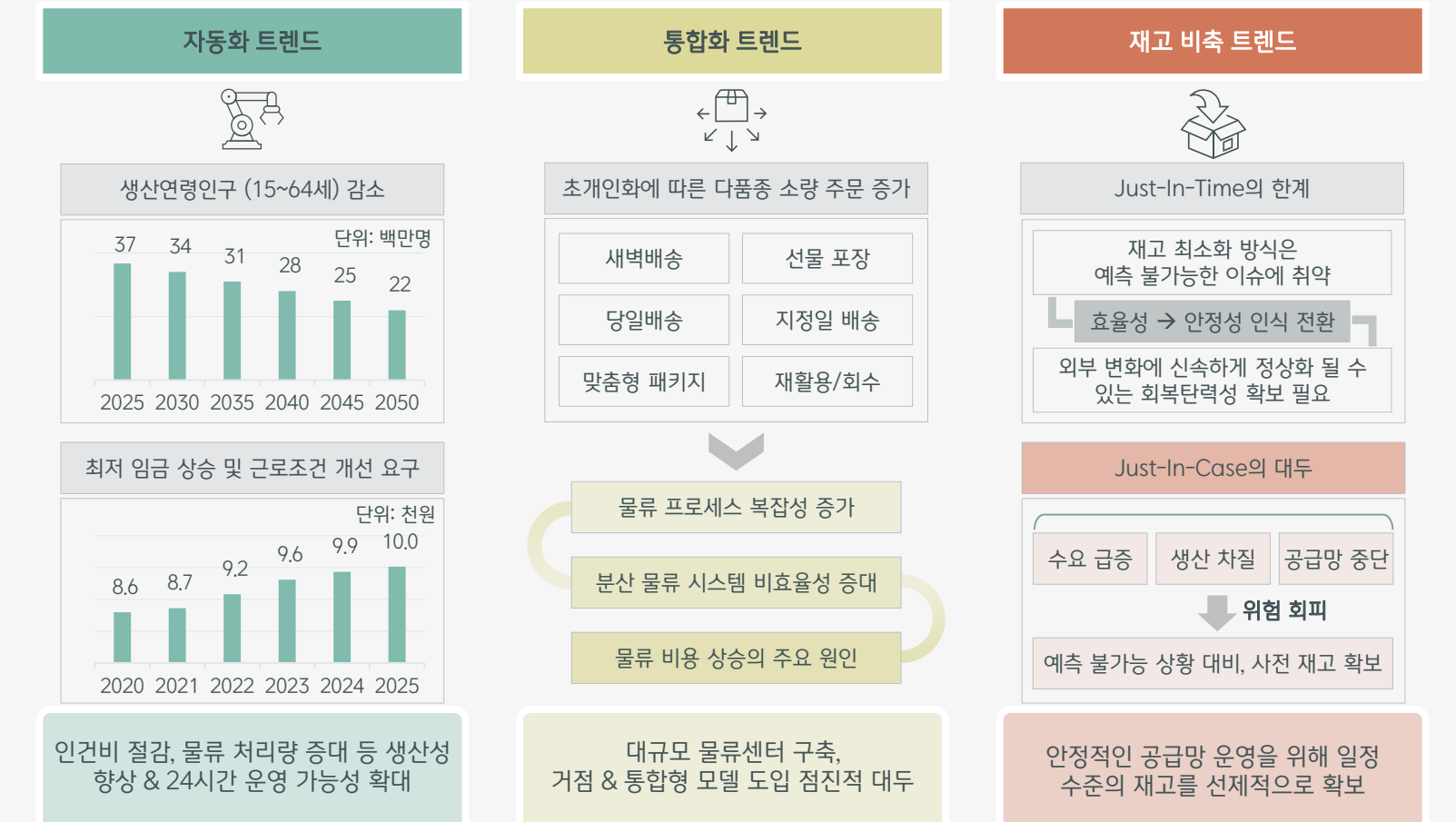
물류센터에 대한 중장기적 수요 증가 예측은 단순히 시장 확대뿐 아니라, 세 가지 트렌드와 밀접하게 연결되어 있다.

첫째, 자동화는 거스를 수 없는 흐름이다. 한국 사회는 노동력 부족과 고령화 심화에 따른 생산연령인구의 급속한 감소에 직면해 있다. 또한, 최저 임금 상승 등 근로 조건 개선에 따라 인건비 절감을 모색하는 동시에 물류 생산성 확대가 기업의 핵심 과제로 부상하고 있다. 자동화 기술은 단순히 인건비를 절감하는 것을 넘어, 직원들의 업무 부담을 줄이고 작업 안전을 강화하며, 물류 처리 속도와 정확성을 높여 고객 서비스 품질을 향상시키는 데 초점을 맞추고 있다.

둘째, 통합화 역시 중요한 변화이다. 맞춤형, 초개인화 소비 트렌드가 확산되면서 다품종 소량 주문이 가속화되고 있다. 이는 물류 프로세스의 복잡성을 기하급수적으로 증가시켜 물류 비용 상승의 주요 원인으로 작용하고 있다. 이러한 문제를 해결하기 위해 대규모 스마트 통합 물류센터 구축이 새로운 트렌드로 자리 잡을 것이다.

셋째, 재고 비축 트렌드의 부상이다. 과거에는 'Just-In-Time(적시 생산 방식)'을 통해 재고를 최소화하는 것이 일반적이었다. 하지만 수요 급증, 생산 차질, 글로벌 공급망 중단 등 예측 불가능한 상황에 대비하기 위해 일정 수준의 재고를 사전에 확보하려는 안정성의 중요성이 크게 대두되고 있다. 이러한 재고 비축 경향은 자연스럽게 물류센터 보관 면적의 추가적인 수요를 창출할 것으로 예상된다.

Figure 33: 물류 임차인 트렌드



Source: CBRE Research, August 2025

03

전망 및 제언



수도권 A급 물류시장, 본격적인 공급 조정기 진입

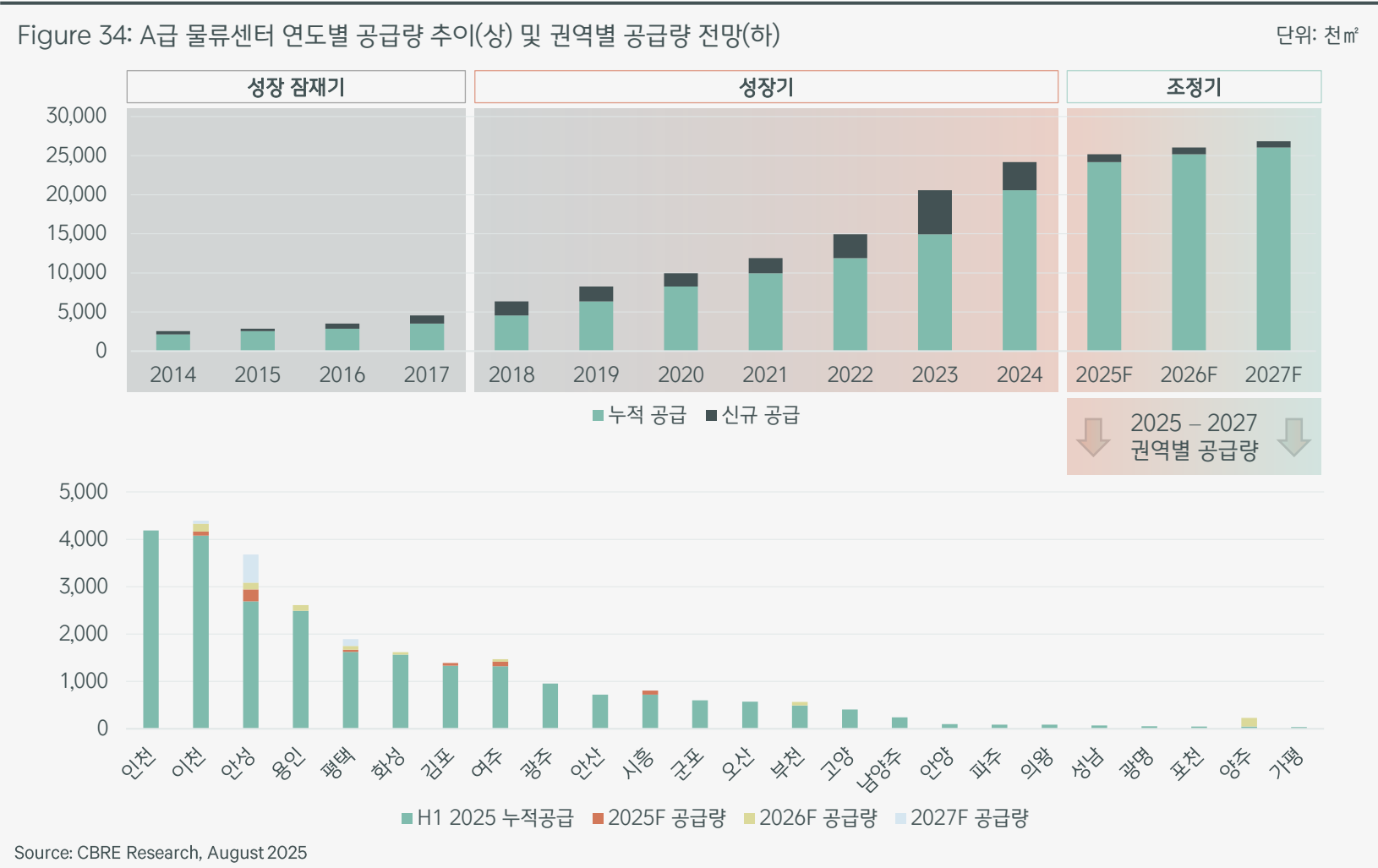
2018년부터 2024년까지 수도권 A급 물류 시장의 규모는 상당한 성장을 기록했다. 온라인 리테일 시장의 성장과 오피스의 낮은 수익률을 대체하는 신규 투자 섹터로서 현대식 물류센터에 대한 투자수요의 증가는 공급의 성장 동력으로 작용했다.

한편, 엔데믹 전환과 물류 센터 과잉 공급 우려와 함께, 시장은 이제 공급 조정기에 진입했다. 2025년에는 공급이 큰 폭으로 감소세 전환하며 과잉 공급 우려가 점차 완화될 전망이다.

금년 예상 공급량은 작년 전체 공급 규모의 1/3 수준인 101만㎡에 그칠 것으로 예상되는 가운데, 특히 작년에 두드러졌던 대형 자산의 공급이 제한적일 것으로 보인다. 올해 공급이 예정된 3만평 이상 규모의 자산은 한 개가 유일하며 이는 작년 15개 대비 큰 폭 감소한 규모이다.

2026년과 2027년에는 올해 대비 공급이 점차적으로 더 감소하면서 신규 공급은 더욱 제한적일 것이다. CBRE가 파악한 사업장별 착공 여부를 기준으로 파악한 결과, 향후 2개년 간 신규 공급은 전체 시장의 5% 미만 수준으로 감소할 것이다.

물류센터의 상대적으로 짧은 공사 기간을 고려할 때 2028년 이후의 공급량은 정확히 예측하기 어려우나, 이러한 급격한 공급 감소는 물류시장이 새로운 균형을 향한 중요한 첫걸음을 내딛고 있음을 보여준다.



물류센터의 수요 트렌드 변화: 자동화

제한적인 공급과 더불어 점진적인 공실 회복이 예상되지만, 과거처럼 폭발적인 수요 성장이 지속될지는 미지수이다. 이에 따라, 실수요자의 니즈를 충족할 수 있는 차별화된 자산 구축이 경쟁력을 가질 수 있다.

이러한 관점에서, 물류센터의 자동화 변화는 필연적인 과정일 것이다. 실제로, 글로벌 물류센터 자동화 시장 규모는 향후 10년간 매년 16% 성장할 것으로 전망되고 있다.

물류센터 자동화 추세는 아마존 물류센터 사례에서 명확하게 드러난다. 아마존은 도입하는 로봇의 수가 비약적으로 증가하는 반면, 고용 직원 수는 2023년부터 감소세로 전환했다. 이는 자동화가 단순한 효율성 증대를 넘어, 인력 운영 방식의 근본적인 변화를 가져오고 있다는 방증이다.

국내 대표 이커머스 기업인 쿠팡은 인공지능(AI)과 로봇 기술을 활용해 물류센터 자동화를 적극적으로 추진하고 있다. 특히, 대구 풀필먼트센터(FC)에는 1,000대 이상의 AGV 로봇을 도입하여 상품 진열과 집품을 자동화한 상태이다. 또한, 오토 소터(자동분류기), 무인 지게차, 비전 AI 기반의 피킹 로봇 등을 도입해 운영 효율을 극대화하고 있는 상황이다.

Figure 35: 글로벌 물류센터 자동화 시장 규모 예측치

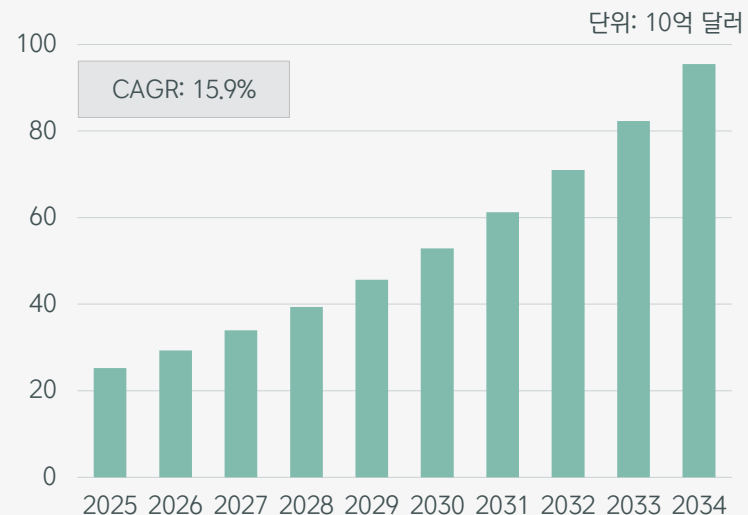
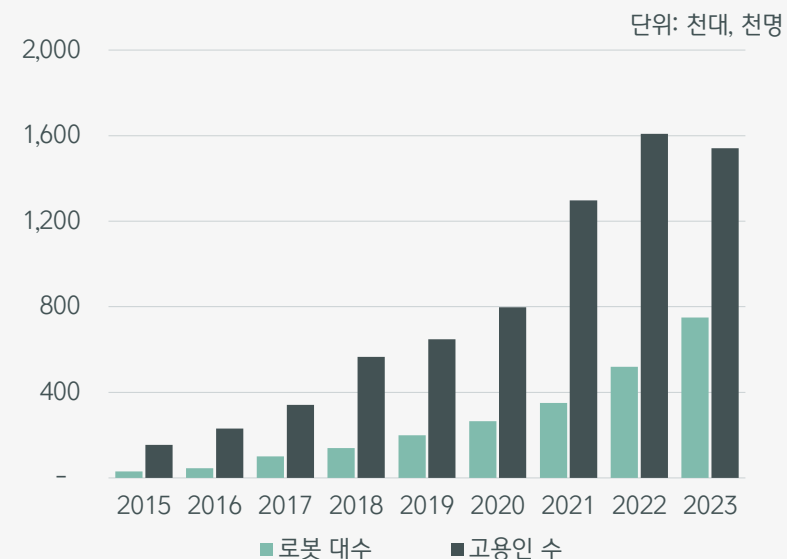


Figure 36: 아마존 도입 로봇 대수 및 고용 직원 수



AGV



오토 소터



무인 지게차



피킹 로봇



Source: CBRE Research, August 2025 / Amazon earnings reports, Precedenceresearch

자동화를 위한 미래 물류센터 개발의 필수 구비 요소

물류센터 시장의 자동화에 대응하기 위해서는 물리적으로 물류센터 내 세 가지 핵심 요소가 반드시 뒷받침되어야 한다.

첫째, 고도화된 자동화 시스템 구현을 위한 충분한 전력 확보가 필수이다. 장비의 고성능 구동은 물론, 복잡한 물류 IT 인프라 소프트웨어의 안정적인 운영에도 추가적인 전력 소모는 필수 불가결한 요소이다. 더불어, 최근 물류센터 근무 환경 개선을 위한 냉방장치 설치 필요성도 확대됨에 따라 임차인이 선호하는 전력량은 지속 증가하고 있다.

둘째, 넓은 바닥면적이 필요하다. 자동화 물류센터는 사람이 직접 작업하는 공간보다 훨씬 더 많은 공간을 요구한다. 각 자동화 단계별로 필요한 공간을 확보하고 로봇의 원활한 이동 동선을 보장하기 위해서는 넓은 바닥 면적이 필수이다.

셋째, 정밀한 노면 평탄화가 중요하다. 바닥의 불균형은 로봇의 오작동이나 손상 등 사고를 유발할 수 있기 때문이다. 일반적으로 자동화 물류센터의 바닥 평탄도 기준은 일반 물류센터에서 요구되는 수준의 최소 1.5배 이상으로 알려져 있다.

충분한 전력과 넓고 평탄한 바닥의 확보는 일정 규모 이상의 A급 물류센터에서 더욱 용이할 것으로 예상된다. 특히, 대규모 시설을 계획할 때부터 이러한 인프라를 효율적으로 구축한다면 미래 수요 확보에 있어 경쟁력을 가질 수 있다.

Figure 37: 자동화를 위한 필수 구비 요소



Source: CBRE Research, August 2025

자동화 트렌드 반영이 용이한 프라임 물류센터

앞서 언급한 바와 같이, 임차인의 니즈를 적극 반영할 수 있는 대형 프라임 물류센터의 공급은 지난 몇년간 견고히 관찰됐다. CBRE는 A급 물류센터 시장 내 연면적 3만평 이상, 입지와 품질이 우수한 대형 자산을 프라임 자산으로 별도 정의한다.

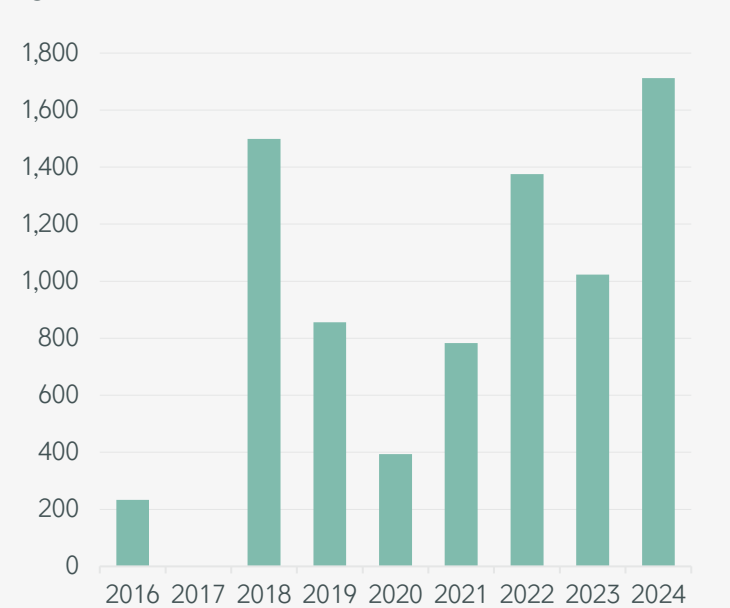
2025년 상반기 기준, 수도권 프라임 물류센터의 비중은 전체 A급 시장 자산 수의 15%, 연면적의 33% 수준이다. 인천, 안성, 여주 지역을 중심으로 최근 신규 프라임 공급이 증가하며 그 비중이 두드러졌다.

이러한 프라임 자산은 미래 물류센터 시장에서 요구되는 물리적 경쟁력을 확보하며 시장 내 선호도 및 프리미엄이 높아지는 양상이다.

실제로 2025년 상반기 기준 공실률을 비교하면, 프라임 자산이 17%로, A급 자산의 22%보다 낮게 형성되었다. 상온의 경우, 프라임 자산의 공실률은 13%로, A급 자산의 15% 대비 낮은 수치를 기록했으며 대부분의 주요 권역에서도 프라임 자산의 공실률이 A급 자산보다 낮게 확인되며 수요의 격차를 보였다.

한편, 올해부터 공급 감소세와 더불어 권역별 물류센터 개발 규제 강화 및 개발 가능한 토지의 제한에 따라 프라임 자산의 공급 또한 과거 대비 크게 감소할 것이다. 이에 따라, 프라임 자산 확보를 위한 임차인 간의 경쟁이 치열해짐과 동시에 향후 자산의 가치에 긍정적으로 작용 할 것으로 보인다.

Figure 38: 프라임 물류센터 공급 추이 단위: 천㎡



프라임 물류센터 정의

면적	연면적 기준 99,000㎡이상
접근성	IC와 5km 이내 소재
기타	기타 정량적, 정성적 평가 반영

Source: CBRE Research, August 2025

Figure 39: 프라임 vs A급 자산 공실률 비교

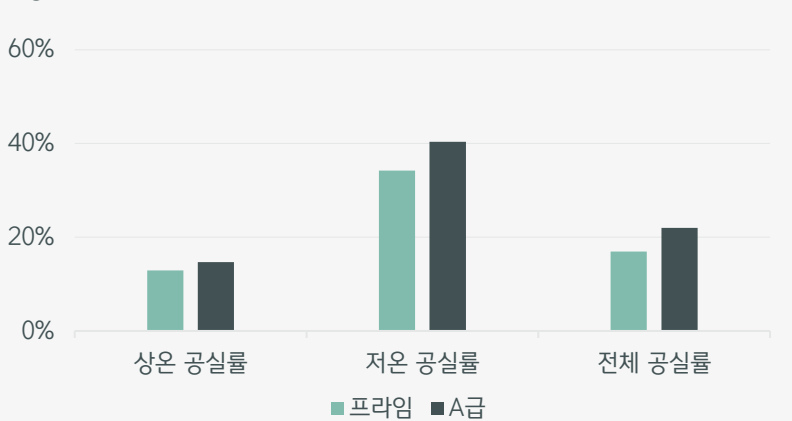
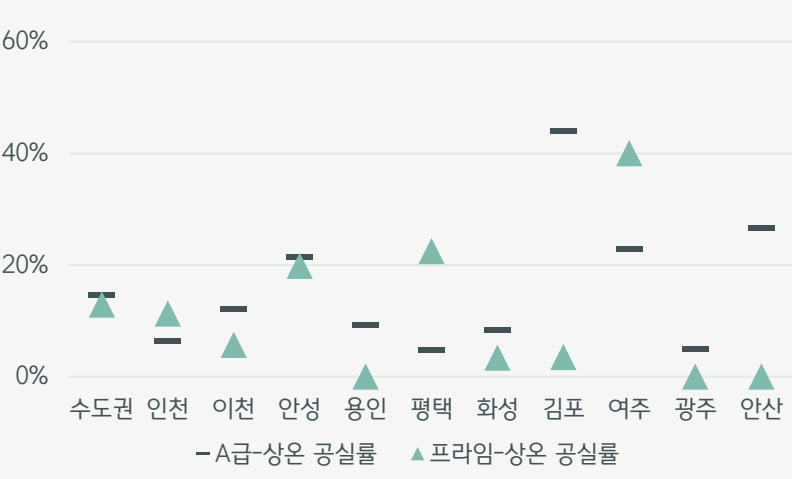


Figure 40: 주요 권역 프라임 vs A급 자산 상온 공실률 비교



종합

수도권 물류센터 시장은 공급 과잉 시기를 지나 수요와 공급이 균형을 이루는 새로운 국면에 접어들고 있다.

향후 물류센터 신규 공급은 큰 폭으로 감소할 것이다.

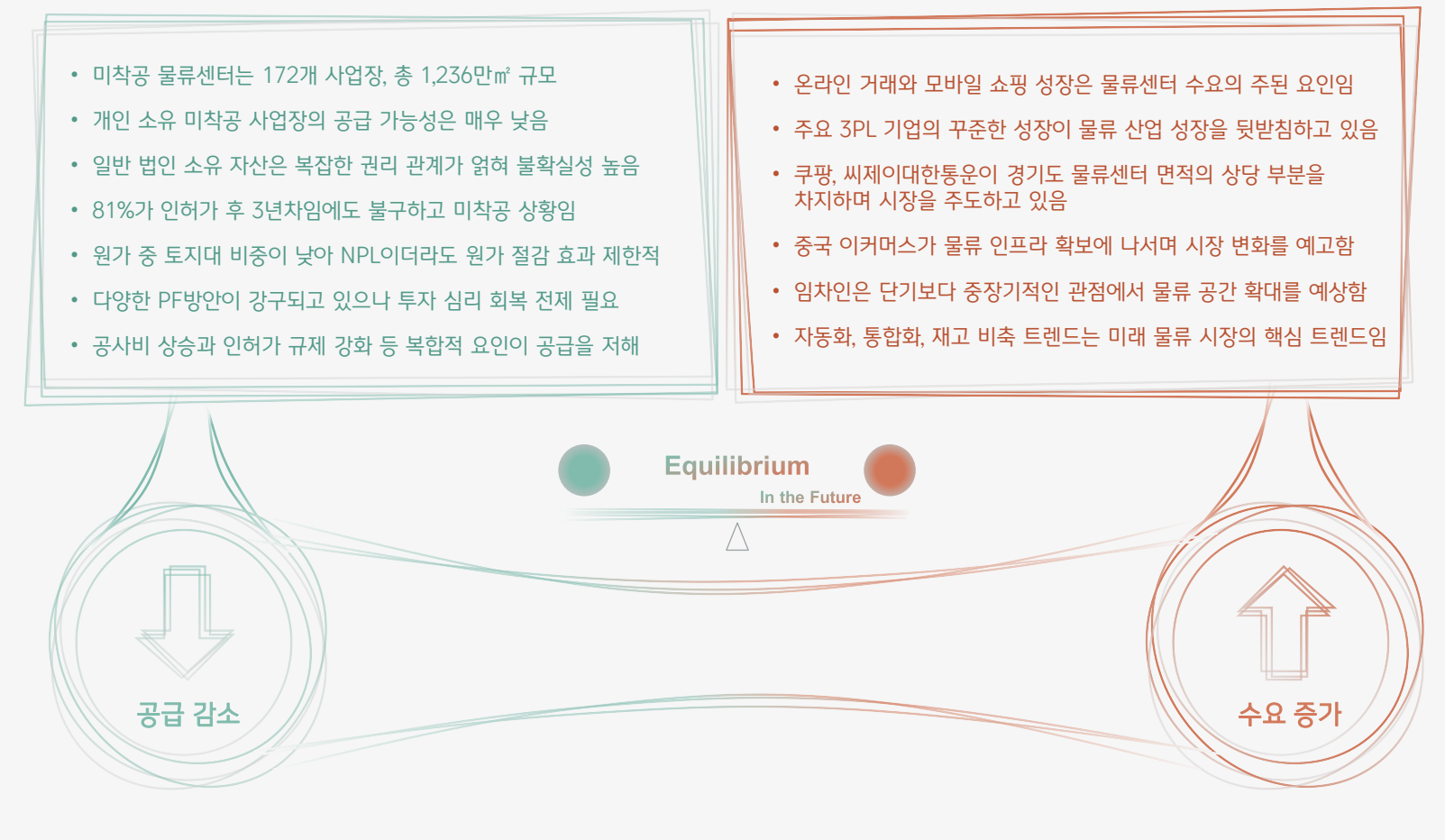
금융 조달 방안을 포함하여 사업을 재개하려는 여러 방안이 모색되고 있지만, 시장 불안정성, 공사비 상승, 강화된 인허가 규제, 그리고 더딘 투자 심리 회복으로 인해 미착공 사업장의 실제 공급은 현실적으로 쉽지 않을 것이다.

수요 측면에서는 지속적인 성장이 예상되지만, 과거 대비 그 성장 속도는 다소 둔화될 수 있다.

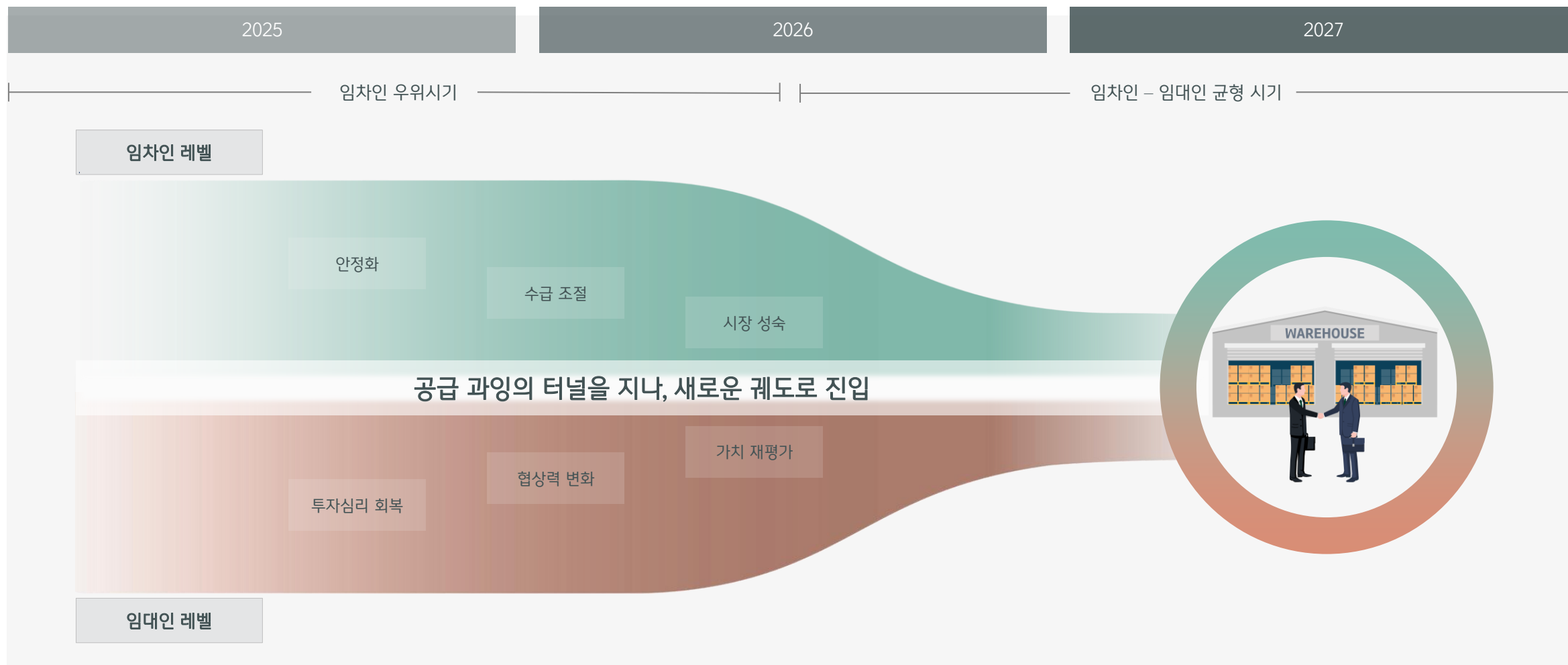
이커머스와 3PL업체를 중심으로 물류 공간에 대한 수요가 꾸준히 존재할 것으로 예상되는 가운데, 장기적으로 임차인의 니즈 변화에 따라 자동화, 통합화, 대형화 트렌드를 중심으로 질적인 변화를 겪을 것이다. 이는 수도권 A급 물류센터, 특히 프라임급 자산의 경쟁력에 긍정적인 영향을 줄 것이다.

종합적으로, 공급 감소와 수요 증가라는 단순하지만 시장의 본질적인 원리가 작용하며 물류센터 시장은 새로운 전환점을 맞이할 것이다. 이러한 변화는 앞으로 시장의 안정적인 성장을 이끄는 새로운 균형점을 형성할 것으로 기대된다.

Figure 41: 공급 - 수요 요약



물류시장, 새로운 균형을 향해



공실률 전망

CBRE 리서치는 향후 물류 시장의 새로운 균형 시점을 평가하기 위해 과거 순흡수면적과 미래 공급 예정 물량을 반영한 공실률 시나리오 분석을 진행했다.

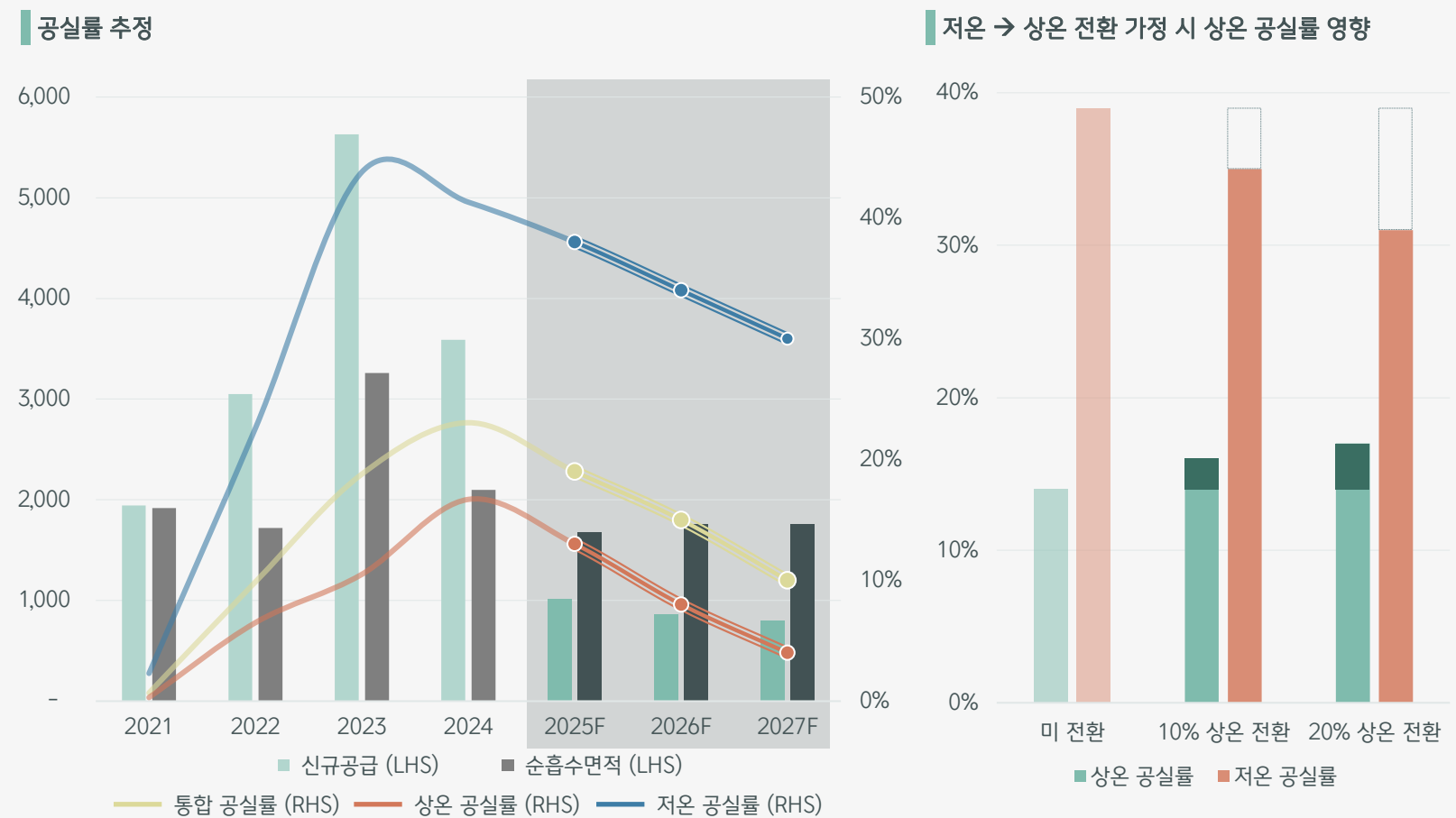
본 분석은, 공급 측면에서는 현재 공사 진행 중인 수도권 소재 33,000㎡ 이상인 모든 자산을 포함하여 분석의 정확도를 높였으며, 최근 공급 트렌드를 반영하여 상-저온 비중을 적용하였다.

수요 가정은, 최근 다소 주춤한 임대차 규모를 반영하여 2024년 순흡수면적의 80%를 2025년 예상 순흡수면적으로 적용했으며, 2026년은 2025년 대비 5% 상승한 수준을, 그리고 2027년은 2026년 수준을 유지할 것이라고 가정했다. 그리고 연도별 상저온 공급 및 흡수 비중은 각각 전체의 약 8:2 수준으로 가정했다.

분석 결과, 2027년에는 수도권 A급 물류센터 시장의 통합 공실률이 약 10%가 될 것으로 판단된다. 상온 물류센터의 공실률은 자연 공실률(5%) 수준 보다도 낮은 약 4%까지 하락할 수 있을 것으로 보이는 가운데, 저온 물류센터의 경우 여전히 최소 30%의 공실률을 보일 전망이다.

한편, 공실 리스크 지속에 따라 향후 저온 물류센터의 상온 전환 활동이 꾸준히 관찰될 것으로 보이나 상온 공실률에 미치는 영향은 1~2%p 수준으로 미미할 것이다.

Figure 42: 공실률 시나리오 분석



Source: CBRE Research, August 2025

제언



임대인 제언

물류 시장은 점진적인 공급 과잉 이슈의 완화 속에서 변화를 맞이하고 있다. 임대인은 다음과 같은 사항에 유의하여 시장 변화에 대응해야 한다.

- **차별화된 경쟁력 확보:** 우수한 스펙을 구비한 물류센터에 대한 선호 현상 심화에 따라 기본적인 입지 뿐만 아니라, 효율적인 입고-보관-피킹-출고가 가능한 물류센터 개발에 집중해야 한다. 단순히 임대면적의 최대화 뿐 아니라 임차인의 실질 활용 가능성에 초점을 맞추어 개발 과정에 있어 잠재 화주사의 니즈 등을 수렴 및 반영할 필요가 있다.
- **수요 변화에 따른 유연한 대응:** 거시 경제, 임차인의 부동산 전략, 물류 산업 구조 변화 등 시장 분석을 강화하고 화주별 맞춤 마케팅이 필요하다. 특히 대형 3PL 또는 이커머스를 유치하기 위한 적극적인 마케팅과 인센티브 전략을 마련해야 한다. 임차인의 자동화 도입 증대에 따라 막대한 초기 투자 비용은 임차인의 장기적인 사업 안정성 및 시설 의존도를 높여, 결과적으로 임대인에게 장기 임대 안정성을 제공할 수 있다.
- **선제적인 리스크 관리 강화:** 미착공 자산의 공급 리스크 요인을 지속적으로 모니터링하고 PF시장의 불확실성에 대비한 안정적인 자금 조달 방안을 마련해야 한다. 또한 공사비 상승, 인건비 변동성 등 개발 원가 상승 요인에 대한 예측 및 헤지 전략 뿐만 아니라, 물류센터 인허가 기준 강화와 같은 정책 변화에 대해서도 적극적인 전략 마련이 필요하다.



임차인 제언

물류 시장은 향후 임차인과 임대인의 균형 잡힌 시장으로 전환될 가능성이 존재한다. 임차인은 다음과 같은 사항을 고려하여 보다 최적의 물류 공간을 확보할 수 있다.

- **전략적 시장 분석을 통한 유연한 임차 전략 수립:** 수도권 내 공급 파이프라인을 면밀히 추적하고 자산별 특성을 분석하여 장기적인 물류 전략을 수립할 필요가 있다. 이를 통해, 향후 시장의 공급 축소에 대비하고 보다 유리한 임대차 조건으로 자산을 선점하여 미래 사업 성장에 따른 물량 증감에 유연하게 대응할 수 있는 임대차 계약 구조를 확보할 수 있다.
- **물리적인 공간 효율성 확보:** 변화하는 물류 트렌드에 대응할 수 있도록 공간의 효율성을 종합적으로 고려해야 한다. 다품종 소량 주문 등 시시각각 변화하는 물류 수요 뿐만 아니라, 물류 자동화 등 복잡한 프로세스를 원활히 소화할 수 있는 물류센터의 물리적 & 기술적 요소를 우선적으로 검토해야 한다.
- **자산 양극화에 대비:** 물류센터에 있어서도 오피스와 같이 Flight to Quality(FTQ) 현상이 관찰되고 있다. 즉, 프라임급 물류센터에 대한 경쟁이 치열해질 것으로 예상되는 바, 임차인은 사전에 충분한 준비 기간을 확보하고 임대인에게 차별화된 제안을 함으로써 경쟁 우위를 점해야 한다.

Contacts

Korea Research

Claire Choi

Head of Research, Korea
claire.choi@cbre.com

Simon Yoo

Associate Director
simon.yoo@cbre.com

Asia Pacific Research

Ada Choi, CFA

Head of Research, Asia Pacific
ada.choi@cbre.com.hk

Capital Markets

Sean Choi

Head of Capital Markets, Korea
sean.choi@cbre.com

Jihyun Lee

Senior Director
ji-hyun.lee@cbre.com