

국민 3명 중 1명이 시니어, 한국은 준비되었나?

AGING TRANSITION : ONE IN THREE KOREANS IS A SENIOR. IS KOREA PREPARED?

서론

고령화가 가속화되면서 시니어의 삶 전반에 걸친 서비스 수요가 빠르게 확대되는 가운데, 국내 시니어 주택과 서비스 공급은 아직 충분하지 않은 상황이다. 세대교체가 본격화되면서 시니어 니즈에 대응할 수 있는 전문적인 주거·케어 서비스의 중요성이 높아지고 있다.

이에 시니어 주거시설 외에도 다양한 수요와 생활 여건을 고려한 주거·돌봄 지원시설의 공급 방안을 함께 모색할 필요가 있다. 이에 본 보고서는 국내외 시니어 시장의 주요 트렌드를 분석하여 국내 시니어 주거 시장의 경쟁력 제고를 위한 사업적 시사점과 향후 발전 방향을 도출하고자 한다.

Contents

1. 확대되는 국내 시니어 수요, 따라가지 못하는 공급

Growing Senior Demand in Korea: Supply Struggles to Keep Pace

2. 수요를 기회로, 시니어 니즈에 맞는 주거·사업모델로 전환

Turning Demand into Opportunity: Developing Housing and Business Models Aligned with Senior Needs

3. 시니어 케어 서비스 시장의 성장

Growing Demand for Senior Care and the Expansion of the Service Market

4. New Business Model, 데이케어센터

New Business Model, Day Care Center

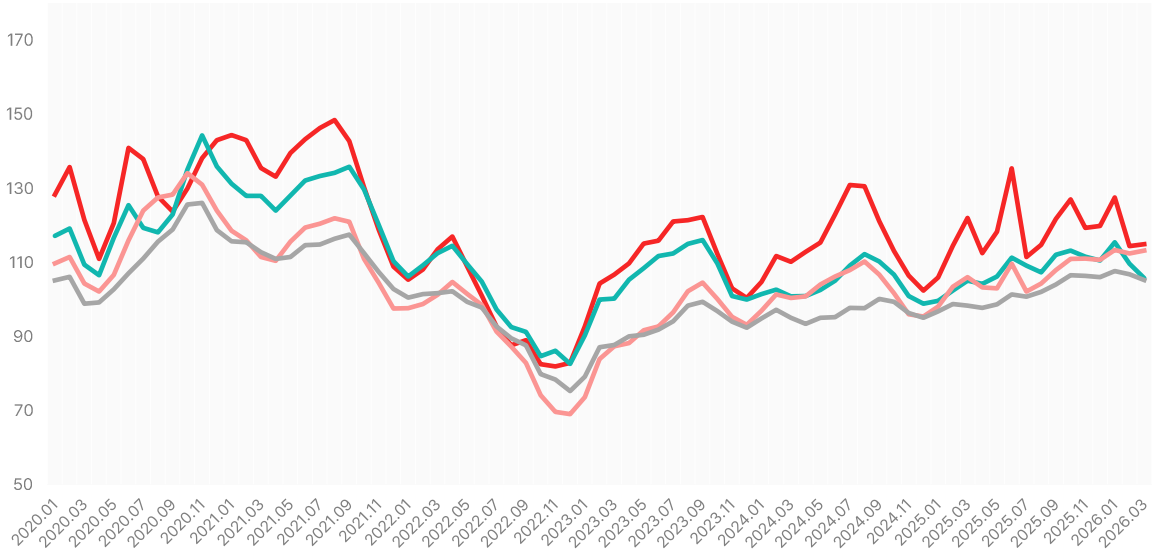
1. 확대되는 국내 시니어 수요, 따라가지 못하는 공급

Growing Senior Demand in Korea: Supply Struggles to Keep Pace

거시경제 환경 및 주거시장 동향

주택 소비심리, 최근 100 이상
수준을 유지하며 주택시장 심리
의 점진적 회복세 지속

- 소비심리지수_수도권 주택매매
- 소비심리지수_비수도권 주택매매
- 소비심리지수_수도권 주택전세
- 소비심리지수_비수도권 주택전세



* 출처: 통계청

주택 소비심리 회복세와 경기 개선 기대에 따라 서비스형 주거상품에 대한 관심 확대 전망

주택소비심리지수는 주택가격 전망, 거래 의향, 시장 분위기 등을 반영하는 지표로, 보다
넓게는 주거에 대한 관심과 구매 의사를 확인해 볼 수 있는 지표가 될 수 있다.

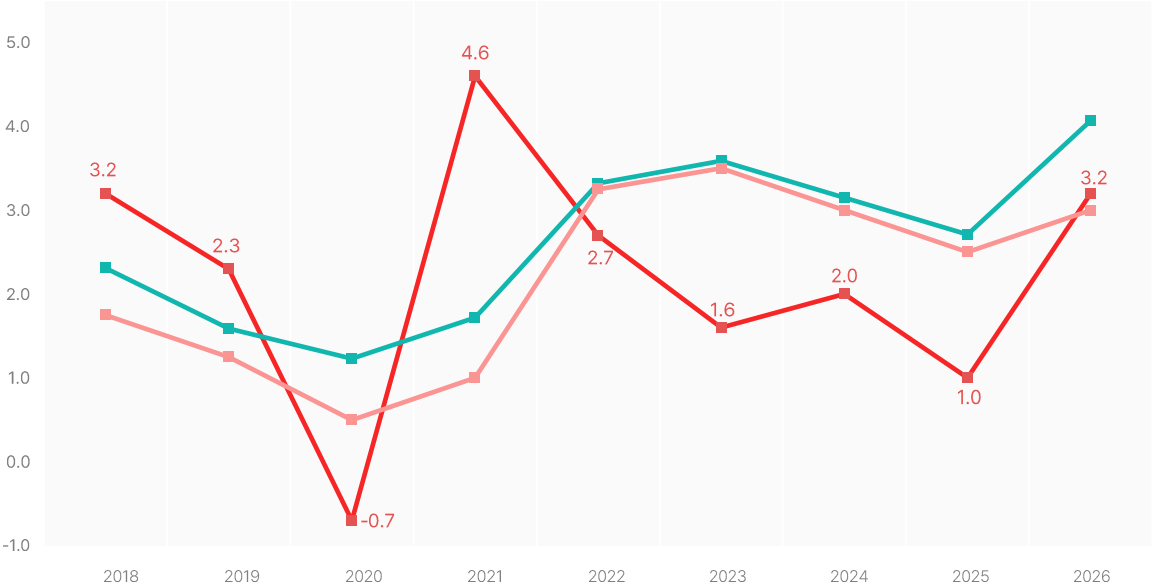
최근 부동산 및 주택소비심리지수는 2022년 이후 점진적인 회복세를 이어가면서 100을
상회하는 수준을 유지하고 있으며, 이는 주거시장에 대한 인식이 개선되고 있음을
시사한다.

경제성장률은 2025년 1.0% 수준에서 2026년 3.2% 까지 회복될 것으로 전망되며,
시장금리는 향후 인상 가능성이 존재함에도 불구하고 경기 회복 기대감은 확대되고 있다.

이와 같은 경기 회복 기대와 주택소비심리 개선은 향후 주거상품에 대한 관심과 수요
확대를 뒷받침할 가능성이 높으며, 특히 시니어 하우스를 포함한 서비스형 주거상품의
수요 기반에 긍정적인 영향을 줄 것으로 예상된다.

국내 경제, 성장을 둔화로 저성장
국면에 진입했으나 2026년
2.6%로 반등 전망

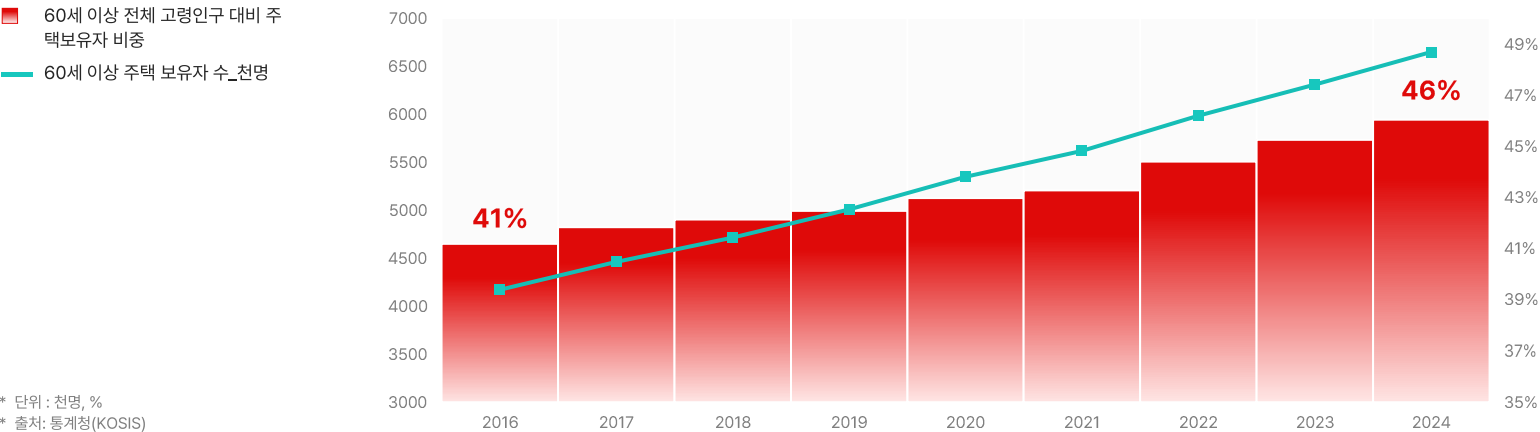
- 경제성장률
- 국고채 5년(평균)
- 기준금리



* 단위 : %
* 출처: ECOS, KDI

시니어 연령인구 주택 소유 현황

시니어 인구(60+)의 주택 소유자 수는 증가, 주택보유자 비중 또한 상승세 유지 중



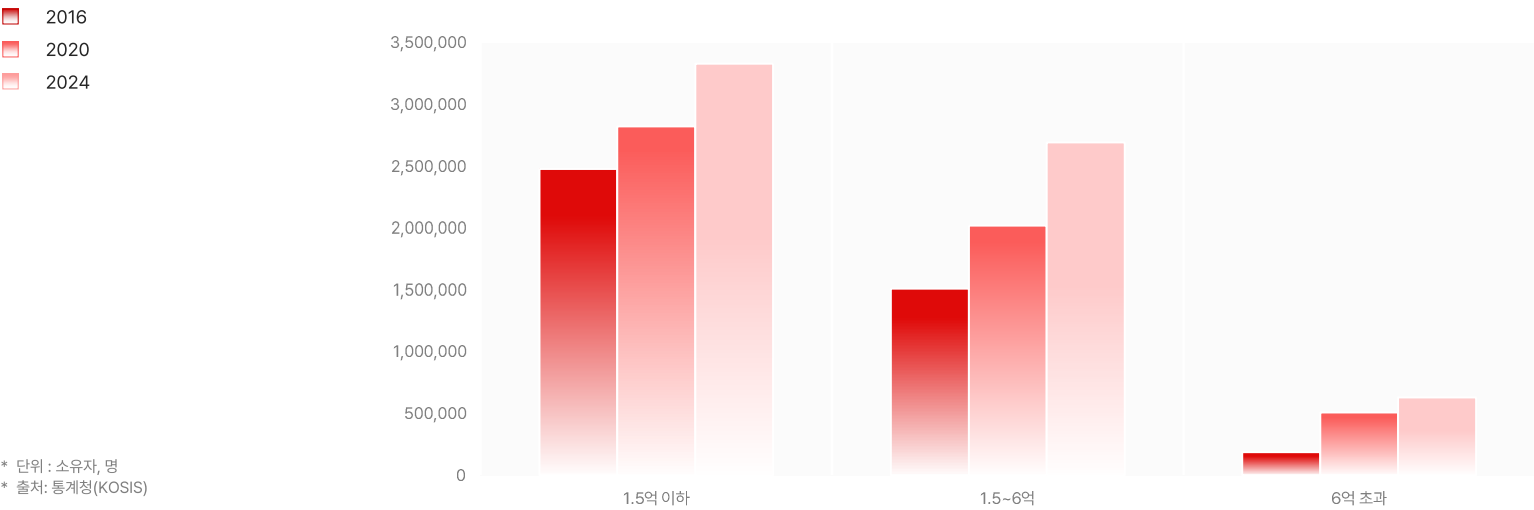
주택 자산 규모 확대와 시니어 주택 수요층 성장

2016년 이후 60세 이상 시니어 인구의 주택 보유자 수는 꾸준히 증가했으며, 전체 고령인구 대비 주택보유자 비중도 2016년 41%에서 2024년 46% 까지 상승하며 시니어 계층의 주택 보유비중이 확대되고 있다. 규모를 기준으로 볼 때 모든 자산 구간에서의 시니어 인구 수는 증가하고 있다.

주택을 소유하는 시니어는 실질적인 시니어 주택 수요층으로 볼 수 있으며, 주거 서비스 및 관련 비용을 부담할 수 있는 구매력을 갖춘 핵심 수요층으로 판단된다.

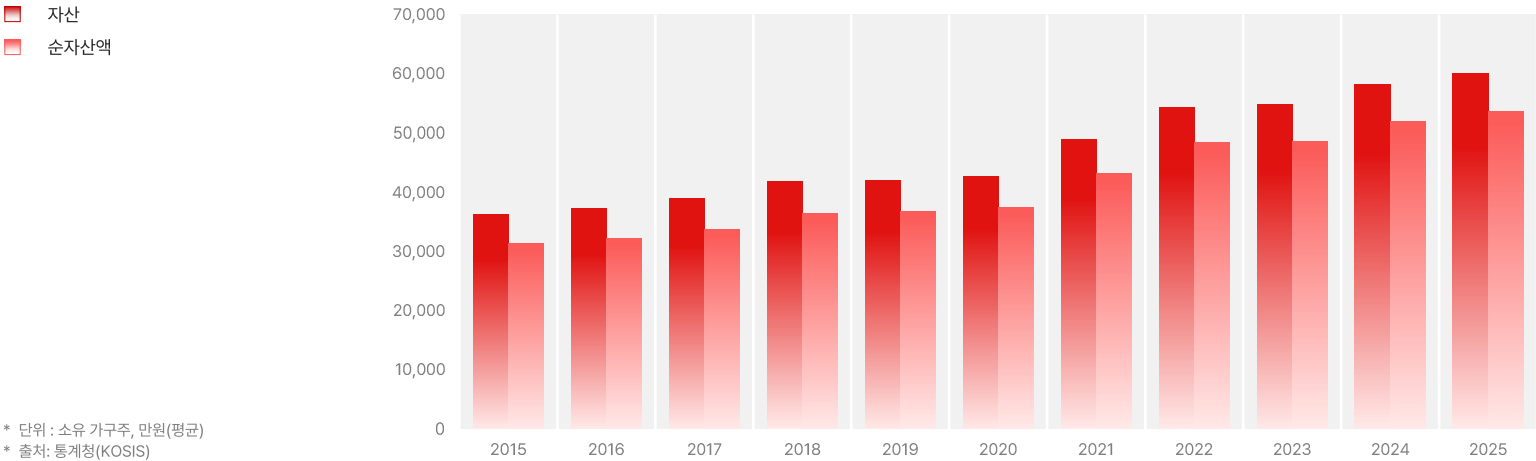
전반적으로 시니어 인구의 주택 보유율과 자산 규모가 동반 상승함에 따라 수요층의 구매력은 확대될 것으로 예상되어 시니어 주택 및 관련 서비스 시장의 성장 잠재력은 더 커질 것으로 예상된다.

최근까지 시니어 인구(60+)의 소유 주택 자산규모는 증가하고 있는 추세



시니어 주택 수요층 보유 자산 추이

60+ 시니어 보유자산, 지속적인 증가세를 보이며 2025년 약 6억원 수준까지 확대

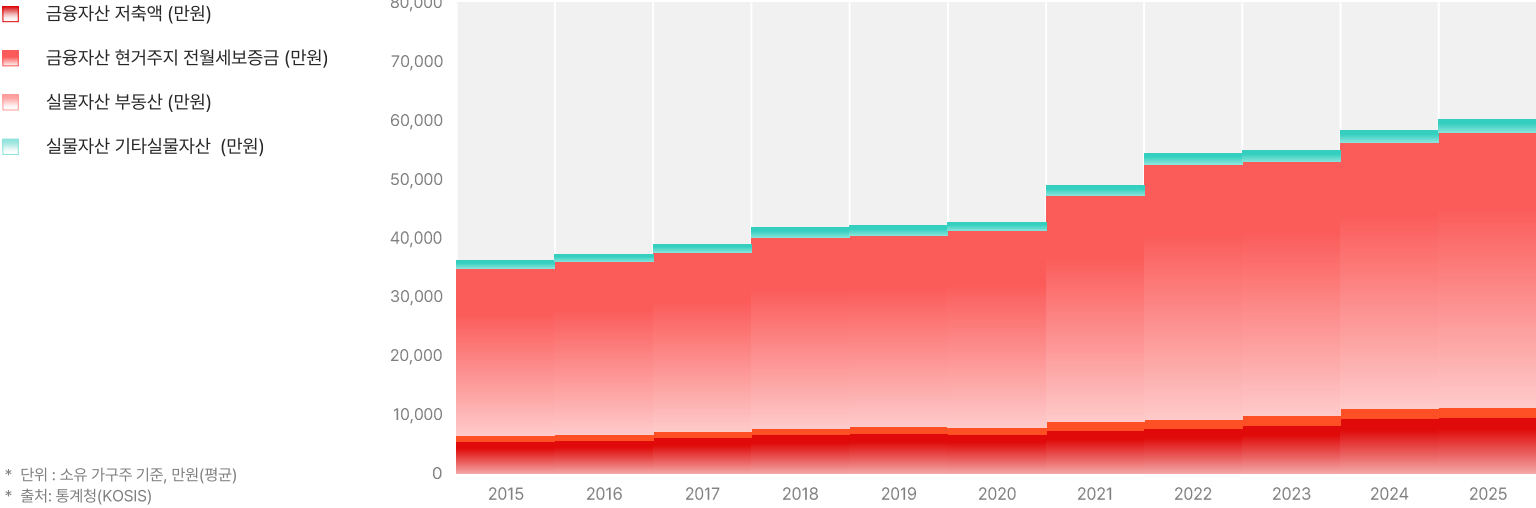


고령인구 보유 자산 현황

2015년 이후 60세 이상 시니어 가구의 평균 자산과 순자산은 꾸준한 증가세를 보이고 있다. 자산은 2015년 약 3.6억원에서 2025년 약 6.0억원으로 늘어났고, 순자산 역시 약 3.1억 원에서 5.3억 원 수준까지 모두 증가. 자산 구성 측면에서는 실물자산, 특히 부동산이 가장 큰 비중을 차지하며 전체 자산 규모의 증가추세를 주도하고 있는 것으로 확인된다.

금융자산도 지속적으로 증가했으나 실물자산에 비해 비중은 상대적으로 낮은 수준. 전반적으로 시니어 가구는 부동산 중심의 자산구조를 유지하는 가운데 자산 규모와 순자산이 지속적으로 증가하며 경제적 기반이 강화되고 있는 것으로 분석된다.

60+ 시니어 자산 규모, 실물자산을 기반으로 꾸준히 확대



인구 구조의 변화와 시니어 주택 수요

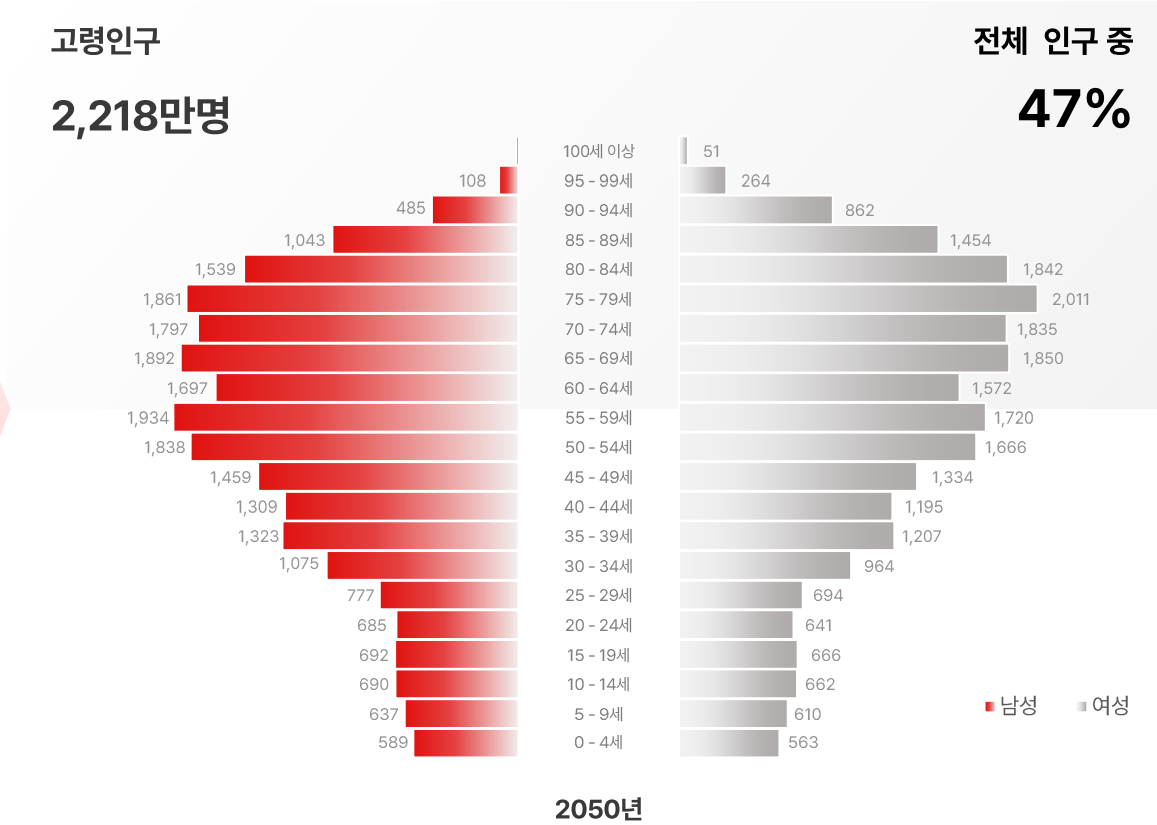
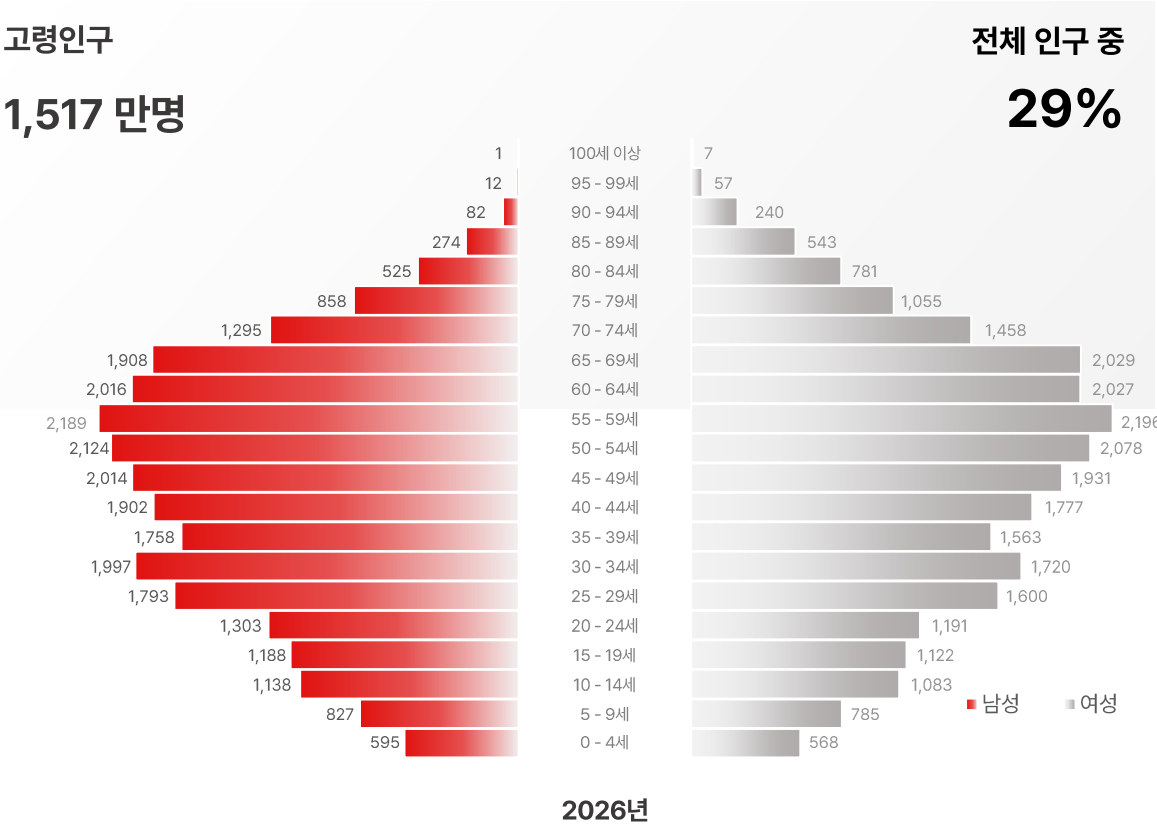
국내 경제활동 인구의 저 출산 기조가 지속 되면서 2050년 시니어(60+)인구 2,000만 명 도달 예상, 국민 2명 중 1명이 시니어

고령화 가속으로 시니어 인구 비중 확대, 산업 전반의 대응 필요

국내 인구구조는 저출산과 기대수명 증가의 영향으로 고령화가 가속화 되고 있으며, 시니어 세대가 전체 인구에서 차지하는 비중도 지속적으로 증가하고 있다. 2026년에는 시니어 인구가 1,517만 명으로 전체 인구의 29%를 차지하는 수준이지만, 2050년에는 2,218만 명으로 증가하며 전체 인구의 절반에 해당하는 47% 수준에 도달할 것으로 전망. 유소년층과 청년층 비중이 감소하면서 인구 피라미드 구조가 역삼각형 형태로 변화할 것으로 예상됨. 이러한 변화는 노동시장, 소비시장, 의료·복지 서비스, 주거 및 금융산업 전반에 크게 영향을 미칠 것으로 예상된다.

시니어 세대가 단순한 복지 수혜 계층이 아니라 주요 소비자이자 경제활동 주체로 부상하면서 헬스케어, 돌봄 서비스, 시니어 주거, 금융자산 관리, 여가·문화 산업 등 고령친화 산업의 성장 가능성이 더욱 높아질 것으로 전망된다. 미래 사회의 핵심 과제는 고령화에 대응하는 사회안전망을 강화하는 동시에, 확대되는 시니어 인구를 새로운 성장 동력으로 활용할 수 있는 정책과 산업 생태계를 구축하는 데 있을 것으로 판단됨.

* 단위 : 천명
* 출처 : 통계청



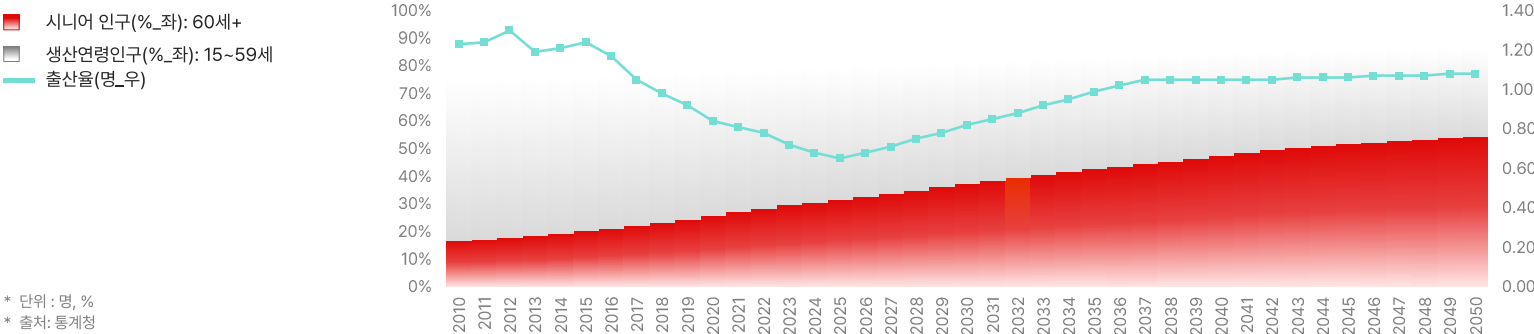
인구 구조의 변화와 시니어 주택 수요

고령화 심화와 함께 확대되는 시니어 경제활동

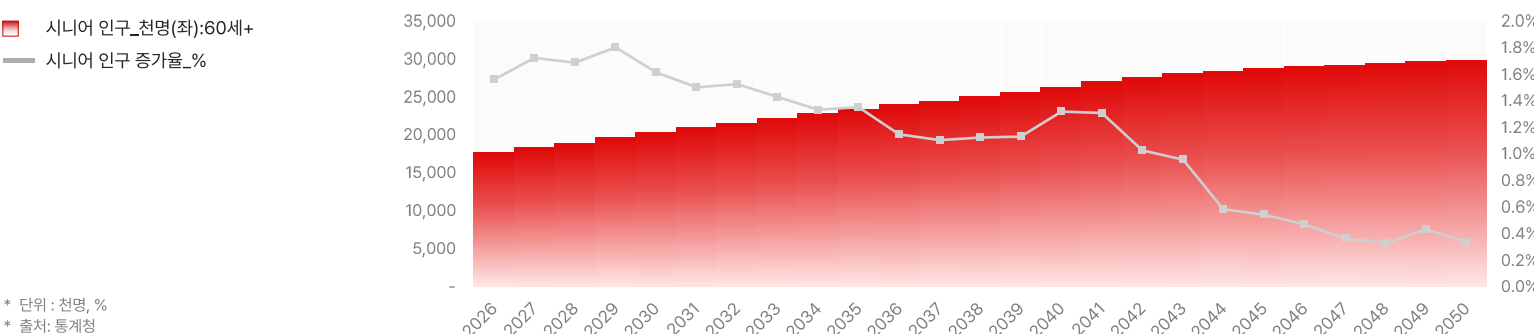
저출산 기조가 장기화되면서 생산연령인구 비중은 지속적으로 감소하는 반면, 시니어 인구 비중은 꾸준히 확대되어 우리 사회의 고령화가 더욱 심화될 것으로 전망된다. 최근 출산율이 소폭 회복되는 모습을 보이고 있으나 인구구조 변화의 흐름을 반전시키기에는 한계가 있어, 2050년까지 고령인구 규모는 지속적으로 증가할 것으로 예상된다. 특히 시니어 인구 증가율은 점차 둔화되는 추세를 보이지만, 전체 시니어 인구 수는 계속 확대되며 사회·경제적 영향력 또한 커질 것으로 예상된다.

고령층의 경제활동 참여도는 꾸준히 증가하고 있다. 시니어 경제활동인구와 고용률이 지속적인 상승세를 보이며 고령층의 소비와 생산의 주체로 자리매김하고 있으며, 이는 단순한 복지 수요 계층을 넘어 새로운 경제 주체로의 전환이 이루어지고 있음을 시사한다. 이러한 변화는 향후 고령친화 산업, 헬스케어, 금융, 주거, 여가·문화 서비스 등 시니어 관련 시장의 성장 가능성을 높이는 주요 요인으로 작용할 것으로 예상된다.

출산을 회복 저조, 고령인구 비중 지속적으로 증가

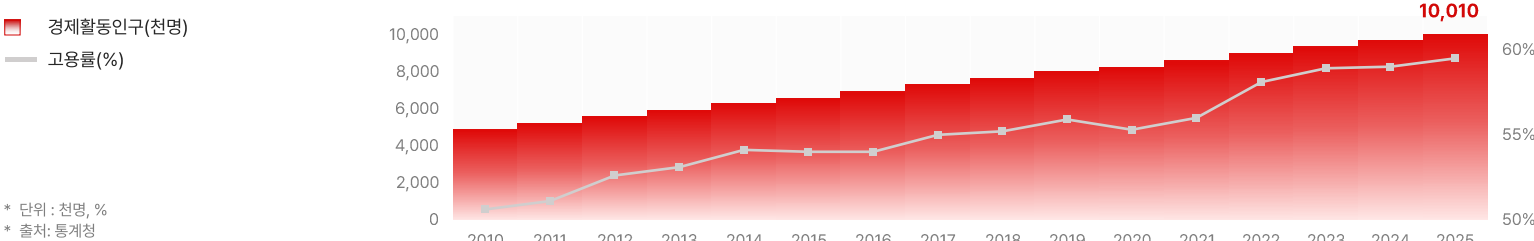


증가율 감소에도 시니어 인구는 3천만 명 수준까지 증가



일하는 시니어 인구 수 증가, 고용률 60% 수준 근접

*원자료 기준, 연령 55~79세의 인구와 고용률을 의미



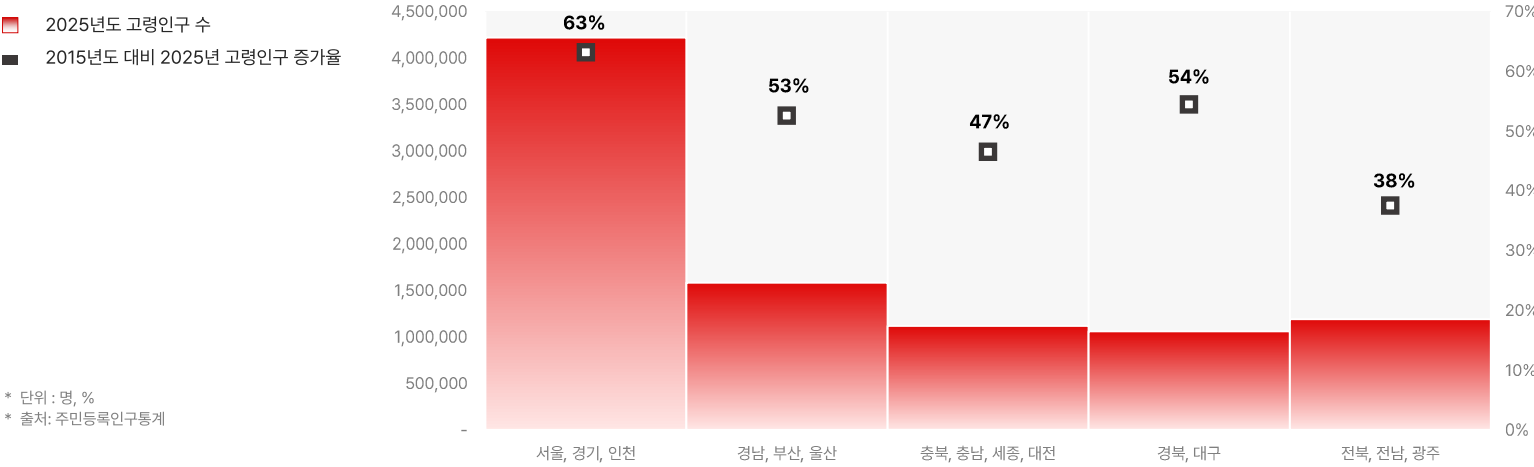
데이케어센터 사업의 진행절차

사업가치는 체계적인 개발·운영관리를 통해 극대화

입지 선정과 사업성 검토를 바탕으로 적합한 부지 또는 건물을 확보하고, 관련 법규와 시설 특성을 고려한 설계·시공을 추진하는 것에서 시작된다. 이후 운영 역량을 갖춘 파트너를 선정하고 장기 임대차 계약을 통해 안정적인 운영 및 임대수익 구조를 확보해야 한다. 운영 단계에서는 서비스 품질과 시설 안전을 지속적으로 관리하고, 운영 현황과 비용·리스크를 정기적으로 모니터링할 필요가 있다. 마지막으로 시장 상황과 자산가치를 고려한 매각·리파이낸싱 또는 재투자 등을 통해 자산 수익성을 극대화하거나 포트폴리오를 최적화 할 수 있다.

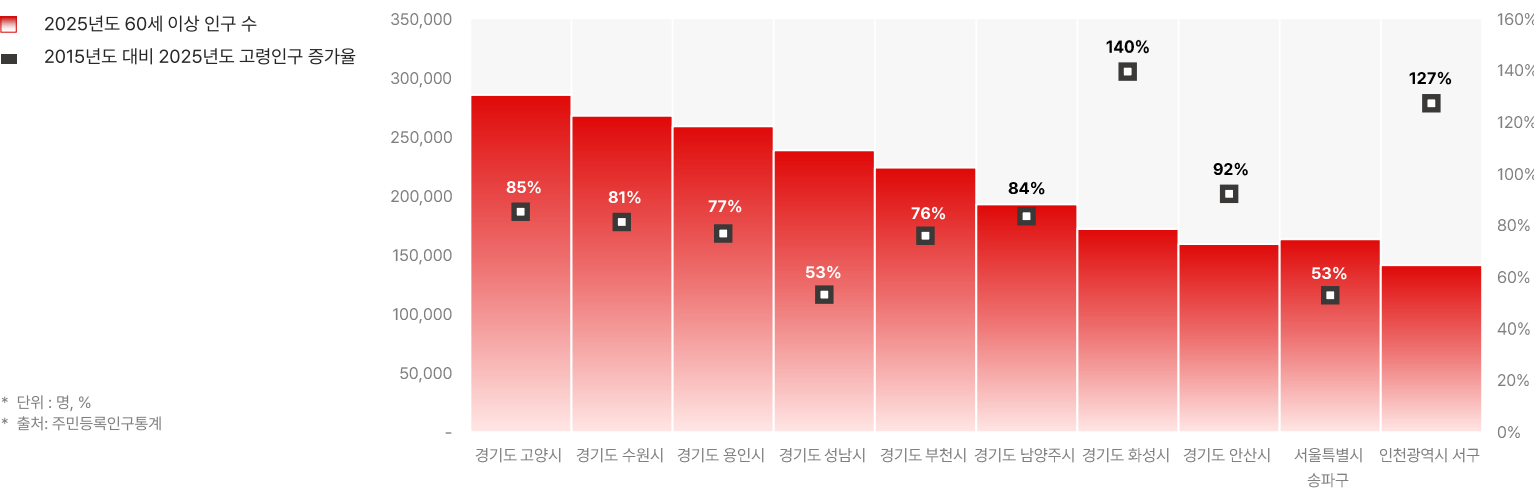
시니어 인구 420만 명 수도권 집중, 최근 10년간 63% 증가

*60세 이상 연령을 고려



고양시는 고령인구 수 최대 규모, 화성시는 10년 새 140% 증가

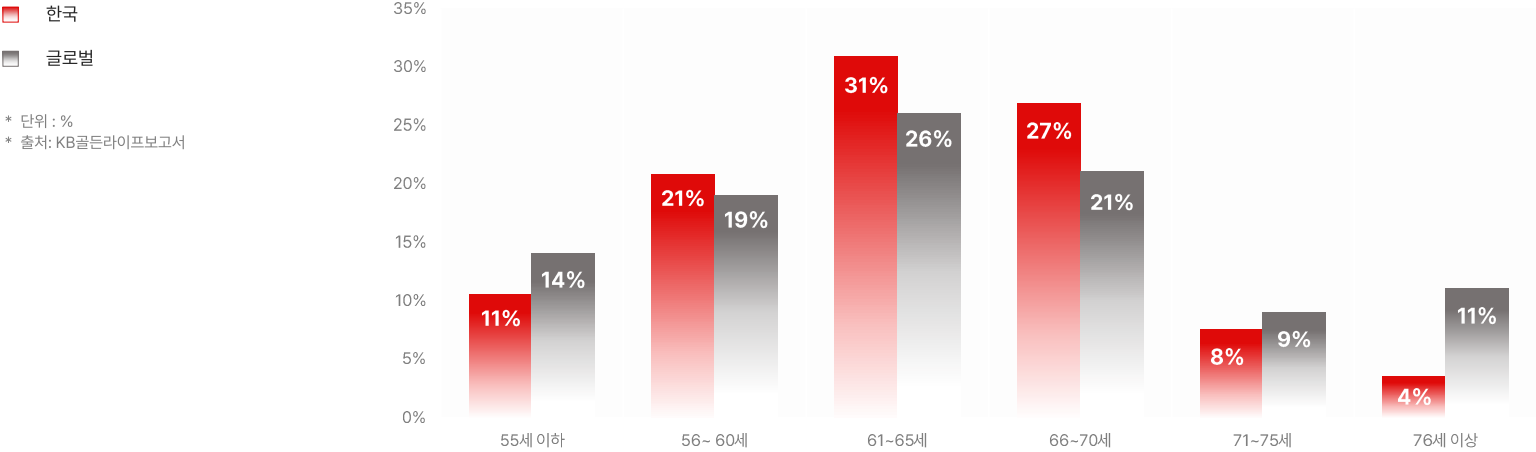
*60세 이상 연령을 고려



연령별 인구구조 및 소득 구조

61~70세 사이의 은퇴 희망 인구비중이 가장 높음

*2025년도 기준

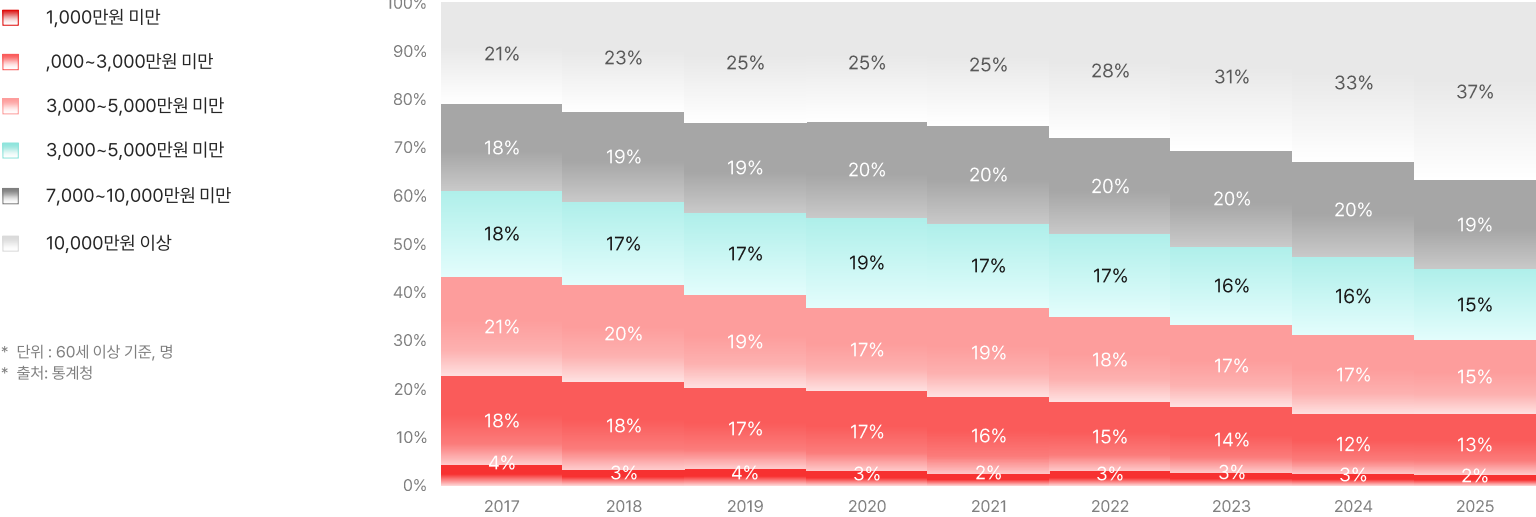


고령인구 인구 비중 및 연간 소득 추이

은퇴를 희망하는 국내 시니어는 글로벌 대비 56~70세 비중(79%)이 높으며, 해당 연령층은 시니어 주택의 주요 수요층이 될 것으로 판단된다. 이에 따라 시장 활성화를 위해서는 56~70세의 라이프스타일을 반영한 공간 구성과 커뮤니티 시설, 의료·헬스케어 서비스 등을 갖춘 주거시설의 공급이 필요할 것으로 예상된다.

시니어주택 월세 최소 기준을 150만원(수용 금액 통계 참고, pg15)을 기준으로 추정해 볼 때 3,000만원 이상의 연소득이 필요할 것으로 예상. 3,000만원 이상 기준 60세 이상 가구의 소득 분포의 경우 2017년 78%에서 2025년 85%까지 증가하는 추세를 보이고 있어 시니어 주택의 핵심 수요층 확대와 함께 주거 서비스에 대한 지불능력 역시 지속적으로 개선되고 있는 것으로 파악됨.

60+ 가구주, 고소득층 비중이 지속 확대되며 2025년 연소득 1억원 이상 가구 비중 37% 까지 증가



데이케어센터 사업의 진행절차

사업가치는 체계적인 개발·운영관리를 통해 극대화

입지 선정과 사업성 검토를 바탕으로 적합한 부지 또는 건물을 확보하고, 관련 법규와 시설 특성을 고려한 설계·시공을 추진하는 것에서 시작된다. 이후 운영 역량을 갖춘 파트너를 선정하고 장기 임대차 계약을 통해 안정적인 운영 및 임대수익 구조를 확보해야 한다. 운영 단계에서는 서비스 품질과 시설 안전을 지속적으로 관리하고, 운영 현황과 비용·리스크를 정기적으로 모니터링할 필요가 있다. 마지막으로 시장 상황과 자산가치를 고려한 매각·리파이낸싱 또는 재투자를 통해 자산 수익성을 극대화하거나 포트폴리오를 최적화 할 수 있다.

시니어 주거 시장, 복지시설과 공공주택으로 이원화되어 대상·서비스·운영주체가 상이

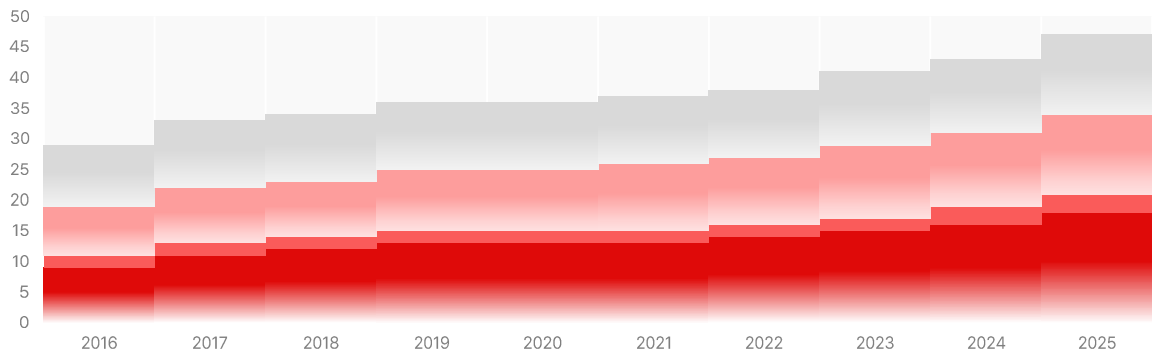
	법적 분류	근거법률	법적 성격	대상	주요 기능 및 특징	운영 주체	비고	
 1. 노인복지법에 따른 시설	노인복지주택	노인복지법 제 31조	노인주거복지시설	60세이상 노인	- 주거와 생활지원 서비스 제공 - 분양 또는 임대가능	개인·법인 지자체 등	일반적으로 '실버타운으로 불리는 시설의 대표유형	시니어 주택
	양로시설	노인복지법 제32조	노인주거복지시설	일상생활이 가능한 노인	- 생활 지도 및 보호 제공 - 저소득 노인 우선 입소	개인·법인 지자체 등	복지시설	시니어 주택
 2. 노인의료복지시설	노인공동생활가정	노인복지법 제 34조	노인주거복지시설	공동생활이 필요한 노인	- 소규모 공동거주 - 생활지원 서비스 제공	개인·법인	정원 5-9인 이하	
	노인요양시설	노인복지법 제34조의2 노인장기요양보험법	노인의료복지시설	장기요양등급 판정자	24시간 요양 간호 서비스 - 의료 및 재활 서비스 제공	개인·법인 지자체 등	정원 10인 이상	
	노인요양공동생활가정	노인복지법 제34조의3 노인장기요양보험법	노인의료복지시설	장기요양등급 판정자	- 소규모 가정형 요양 24시간 요양 및 간호 서비스	개인·법인	정원 5-9인 이하	
 3. 공공주택 특별법에 따른 주택	고령자복지주택	공공주택 특별법 제2조 제7호의2	공공임대주택	저소득 고령자 (입주자격 충족자)	- 저렴한 임대료 - 복지서비스 연계	한국토지주택공사(LH)·지자체 등	무장애 설계, 복지시설 연계	시니어 주택
	고령자용 공공임대주택	공공주택 특별법 제2조 제7호	공공임대주택	고령자 (입주자격 충족자)	- 안정적 주거 제공 - 필요 시 복지 서비스 연계	한국토지주택공사(LH)·지자체 등	영구임대, 국민임대, 행복주택 등 포함	

*양로시설의 경우 유료시설에 한정하여 시니어 주택을 정의

국내 시니어 주택 공급현황

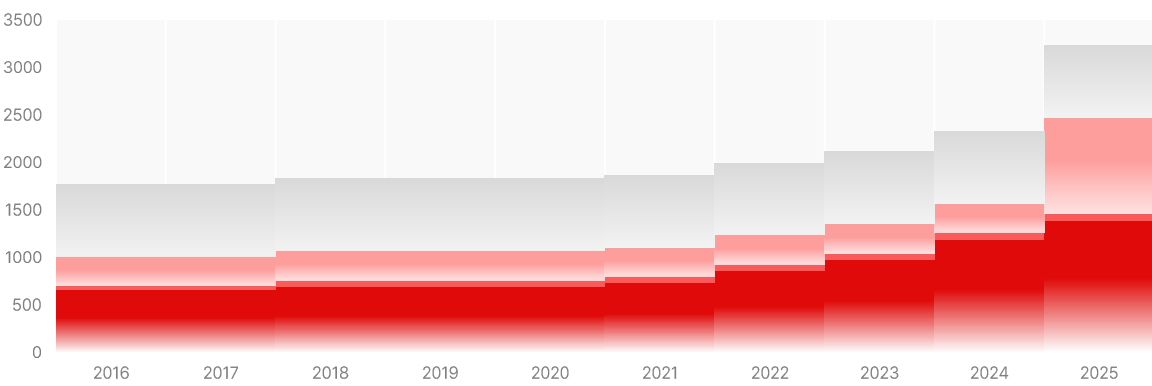
노인 복지주택 공급, 2016년 이후
꾸준한 증가세를 이어가며 2025년
누적 약 47개소로 확대

- 경기
 - 인천
 - 지방
 - 서울
- * 단위 : 개수
* 출처: 보건복지부



국내 유료 양로시설 누적 공급,
최근 3년간 가파르게 확대되며
2025년 약 3,200명 수준 도달

- 경기
 - 인천
 - 지방
 - 서울
- * 단위 : 명(정원)
* 출처: 보건복지부

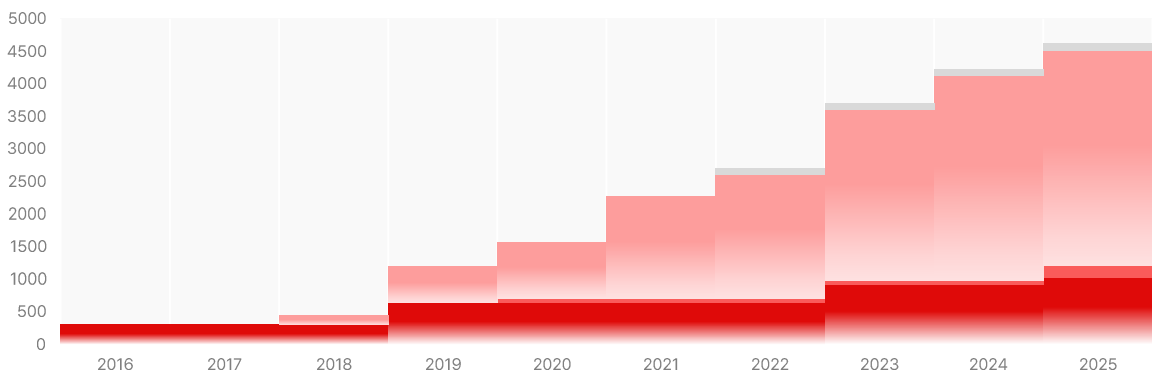


시니어 주거, 수요 증가에 따른 공급 확대 필요

국내 시니어 주거시설은 고령인구 증가에 따라 전반적인 공급 확대 추세를 보이고 있다. 유료 양로시설과 노인복지주택의 공급이 지속적으로 증가하고 있으며, 고령자복지주택 역시 2018년 이후 빠르게 확대되고 있다. 향후 이러한 안정적인 공급 기반을 지속적으로 유지하기 위해서는 정부의 제도적·정책적 지원과 민간 부문의 적극적인 투자 및 상품 개발이 유기적으로 연계될 필요가 있다.

고령자 복지주택 누적공급, 2018
년 이후 본격 확대되며 최근 3년간
가파른 규모 증가세 유지

- 경기
 - 인천
 - 지방
 - 서울
- * 단위 : 세대
* 출처: 보건복지부



주요 국가별 시니어 주거시설 공급

시니어인구 대비 시니어주택 공급현황

국내 시니어인구 대비 시니어주택의 공급은 타 국가 대비 공급비율이 현저히 낮다. 일본과 비교해도 약 20배가 차이가 나며 고령인구대비 가장 많은 주거시설을 공급하고 있는 미국의 경우 한국 대비 약 50배가 차이 나고 있으며 미국은 일본과 한국에 비해 고령화가 속도가 느림에도 불구하고 더 많은 주거시설을 공급하고 있다. 일본, 영국, 미국은 앞으로 고령인구를 위한 주거시설을 적극적으로 공급할 계획이 있으나 이에 반해 국내 시니어 주택은 여전히 공급이 현저히 부족한 것으로 파악되어 적극적으로 주거시설을 공급해야 할 것으로 판단됨.

	미국	영국	일본	한국
공급시설	1. Independent Living 2. Assisted Living 3. Memory Care	1. Sheltered House(Retirement Housing) 2. Integrated Retirement Housing(IRC)	1. 有料老人ホーム(유료 노인주거시설) 2. サービス付き高齢者向け住宅 (서비스형 고령자 주택)	1. 노인복지주택 2. 유료 양로시설 3. 고령자복지주택
시니어 주택 공급비율 5.58% 4.42% 2.12% 0.11%				
설계 및 공급 형태	민간사업자가 시장을 주도하며 Independent Living, Assisted Living, Memory Care 등 건강상태에 따른 단계별 주거서비스를 제공. CCRC를 통해 연속적인 돌봄체계를 구축하는 사례가 많음.	지방정부와 민간(주택협회·개발사)이 함께 공급하며, 독립생활을 유지하면서 필요 시 돌봄 서비스를 추가 이용하는 Extra Care Housing 모델이 확대. 의료·복지·커뮤니티 기능을 함께 계획하는 사례가 증가.	민간 공급이 중심이지만 정부 등록제도를 기반으로 서비스 제공형 고령자주택 (サービス付き高齢者向け住宅)을 확대하고 있으며, 의료·개호서비스와 연계하는 구조가 일반적.	공공임대와 민간 실버주택이 병행되고 있으나 공급 규모는 제한적. 최근에는 지역사회 통합돌봄, 고령자복지주택, 의료·돌봄 연계형 주거모델을 확대하는 정책이 추진되고 있음.
검토된 주요 이슈	높은 이용료로 인한 경제적 접근성 문제와 돌봄 인력 부족이 가장 큰 과제. 치매 고령자 증가에 따른 전문 서비스 수요 확대와 품질 관리도 중요 이슈.	고령화에 따른 공급 부족, 운영비 상승, 돌봄 인력 부족이 문제. 저소득층의 이용 접근성과 지방정부 재정 부담도 주요 이슈.	후기고령자 증가에 따라 의료·개호 인력 부족이 심화되고 있으며, 지방의 공실과 도시지역 공급 부족이 동시에 발생. 지속가능한 운영과 서비스 품질 확보가 과제로 제기됨.	빠른 고령화에 비해 공급이 부족하며, 주거와 돌봄의 제도적 연계가 미흡. 민간사업의 수익성 확보와 입주자의 비용 부담, 관련 법·제도 개선이 주요 과제.
전망	베이비붐 세대의 고령화로 시니어하우징 수요가 지속 증가하며, 스마트헬스케어와 AI 기반 돌봄서비스를 접목한 프리미엄 시설이 확대될 전망.	재가돌봄(Home Care)과 연계된 고령친화주택 공급이 확대되고, 지역사회 중심의 통합 돌봄체계가 더욱 강화될 전망.	지역포괄케어시스템을 기반으로 의료·주거·개호를 통합한 주거모델이 지속 확대될 것으로 예상되며, ICT 및 돌봄기술 활용도 증가할 전망.	초고령사회 진입에 따라 고령자 맞춤형 주거정책이 확대되고, 공공과 민간이 함께 공급하는 의료·돌봄 연계형 시니어주택이 점차 증가할 것으로 전망됨.

*시니어 주택 공급비율은 2024년도 기준 각 국가별 60+ 시니어 인구 대비 주택 공급 (호수 기준)비중으로 산출

시니어 주택 시장 활성화 방안 및 한계

시니어 주택의 공급의 한계

국내 시니어 주택 시장은 고령화와 주거·돌봄 수요 확대에 따라 성장 잠재력이 높으나, 토지·건물 소유 의무, 복잡한 인허가 절차, 제한적인 자금조달 구조 등으로 인해 공급 확대에 한계가 있다.

이에 정부는 노인복지법 개정을 통해 토지·건물 사용권만으로 실버타운 설립·운영을 허용하고, 서비스 전문 운영사업자 육성을 지원함으로써 부동산 소유 중심에서 운영·서비스 중심으로 산업구조 전환을 도모하고 있다.

인구감소지역을 중심으로 임대형을 포함한 신규 분양형 실버타운 도입, 유휴 국공유지 및 도심 유헴시설 활용, 용도·밀도 규제 완화 등을 통해 사업부지 확보 및 공급 확대 기반을 마련하고 있다. 또한 헬스케어 리츠 및 프로젝트 리츠 활성화, 공공택지 공급, 주택도시기금 융자 및 지역활성화 투자펀드 지원 확대 등을 통해 민간 투자 유입을 촉진할 계획이다.

그러나 시니어 주거시설로 허가된 자산은 관련 용도 및 시설 기준에 따른 제약으로 인해 일반 부동산 대비 자산의 용도 전환 및 매각에 제약이 발생할 수 있다. 또한 현시점에서는 분양을 통한 자금 회수가 불가하고, 개발된 자산은 임대운영을 통한 장기적인 수익 창출을 전제로 개발될 수밖에 없다.

1. 시니어 레지던스 설립요건 규제 완화

민간 진입 장벽 완화를 위한 법적·제도적 기반 마련

- **소유권 규제 개선:** 기존에는 토지·건물 소유권 확보가 필수였으나, 사용권만 확보해도 사업 설립 및 운영이 가능하도록 관련 규정을 개정함 (노인복지법 시행규칙 제16조)
- **부지 활용성 제고:** 도시·군계획시설 입체복합구역 제도를 도입하여 유휴 기반시설 부지의 용도 및 밀도 규제를 완화함 (기반시설 복합 활용 시 용적률·건폐율 2배 완화 및 건축물 용도 제한 완화, '24.8.7 국토계획법 개정 시행)

2. 실버스테이 (실버타운)

민간임대주택 모델 도입 및 서비스 품질 관리 체계 구축

- **지역 맞춤형 공급 및 체계적 관리:** 인구감소지역(89개소)을 대상으로 임대형 과 분양형 실버타운을 도입함. 사업자의 운영 책임성을 높이기 위해 일정 비율 이상의 임대형 포함을 의무화하고, 서비스 품질 관리 체계 마련, 분양 전반의 감독 강화, 미자격 입주자 매매·양도 방지책을 마련
- **민간임대주택 '실버스테이' 시범사업 추진:** 공공자원을 바탕으로 합리적인 이용료를 제시하는 실버스테이 시범사업을 추진('24. 下)하고 향후 확대를 도모 함('25~). 60세 이상 유주택 고령자의 입주를 허용하며, 고령층 외 다양한 세 대가 함께 거주할 수 있도록 일반형 주택과의 혼합 건설 방안도 검토

3. 시니어 레지던스 건설자금 융자 지원 방안

리츠(REITs) 사업의 진입장벽 완화 및 자금 조달 지원

- **개발 부지 및 규제 개선 지원:** 리츠 개발사업 활성화를 위해 택지를 지원(화성 동탄2지구 및 '25년까지 신도시 택지 3곳)하며, 주식소유 한도를 완화한 프 로젝트 리츠 활용, 리츠 신탁운용에 대한 지방세 감면 등 제도 개선을 추진함.
- **금융·투자 지원 확대:** 리츠 사업의 초기 투자 부담을 줄이기 위해 건설자금에 대한 주택도시기금 융자 지원 및 투자펀드 지원 확대를 검토·추진

4. 주택연금 가입 기준 개정

고령층의 거주 안정성 및 자금 유동성 확보

- **입주 후 주택연금 수령 허용:** 시니어 주택 입주 시 주택연금 수령이 불가능했던 기존 제도를 개선하여, 입주 후에도 지속적으로 연금을 수령할 수 있도록 법적 기준을 마련함
- **보증 지원 확대 및 자금 확보 지원:** 보증금 대출 시 주택금융공사의 보증지원 범 위를 확대함. 또한 입주 이용료 마련을 돕기 위해 SH 등을 통해 기준시가 12억 원 이하 주택 매각 후 매각대금을 연금 형태로 수령할 수 있도록 제도를 개선

*시니어 레지던스 시장 활성화를 위한 규제혁신 및 민간투자 촉진 방안 (2024.07.23)

2. 수요를 기회로, 시니어 니즈에 맞는 주거·사업모델로 전환

Turning Demand into Opportunity: Developing Housing and Business Models Aligned with Senior Needs

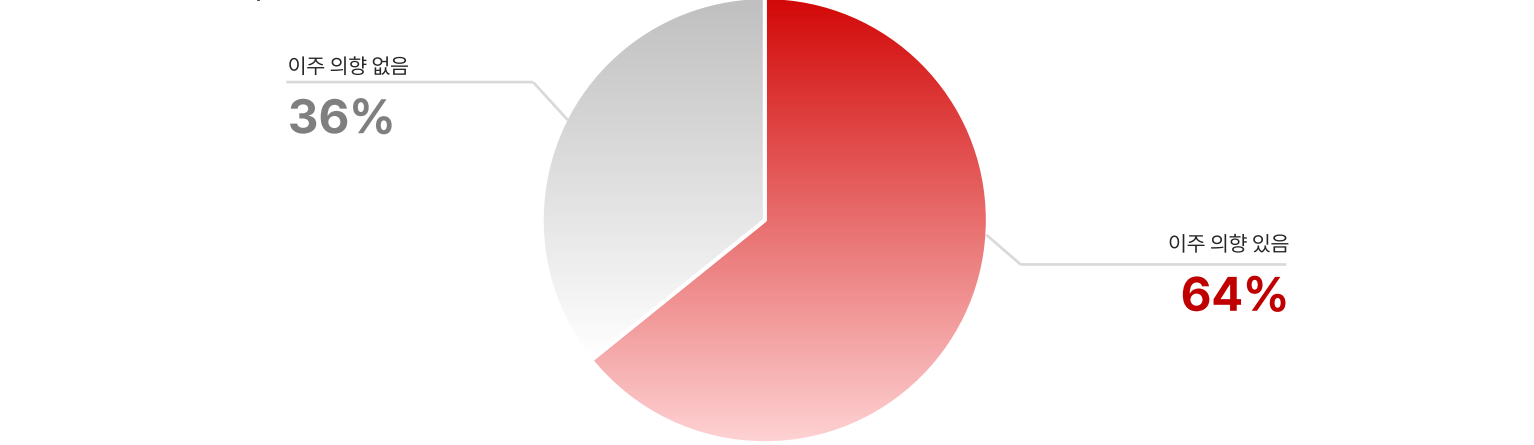
시니어 주택 선호도 및 수요층 니즈 현황

은퇴자의 시니어 주택 선호 트렌드

은퇴자 중 64%가 시니어 주택으로의 이주 의향을 보이며 노후 주거에 대한 관심이 높은 것으로 나타남. 시니어 주택을 선호하는 주요 이유로는 고령자를 위한 다양한 복지시설(36%)과 안전한 고령 친화 생활공간(31%)이 꼽혀, 단순 주거 기능보다 생활 편의성과 돌봄 서비스에 대한 수요가 높은 것으로 분석된다.

주거비 및 생활비 절감(22%)과 쾌적한 자연환경(10%) 역시 주요 고려 요인으로 나타나 경제성과 주거환경에 대한 관심이 높은 것으로 확인되었다. 한편 거주 선호지역은 도심(55%)과 도시 근교(37%)에 집중되어 있어, 의료·상업·문화시설 등 생활 인프라 접근성이 시니어 주거 선택에 중요한 영향을 미치는 것으로 판단된다.

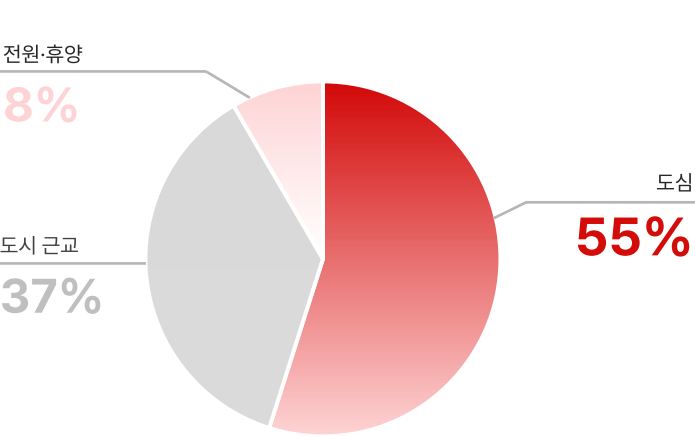
은퇴자 10명 중 6명 이상, 시니어 주택 이주 의향 보유



* 단위 : %
* 출처: SH도시연구원

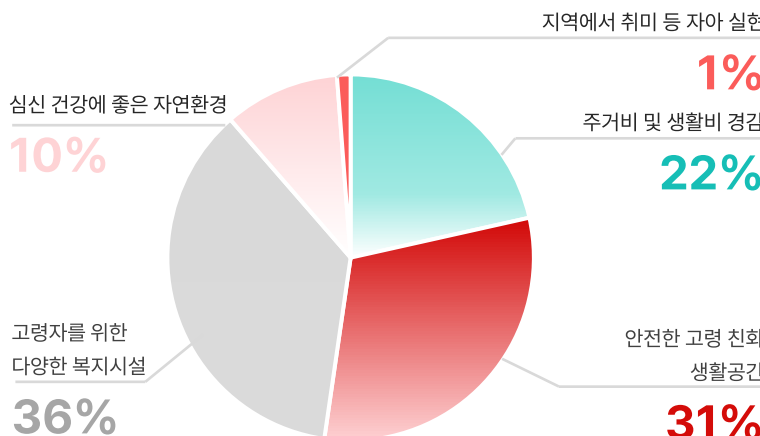
생활 인프라 접근성이 주거 선택에 중요한 영향

* 단위 : %
* 출처: 토지주택연구원



복지시설과 안전성을 중시하는 주거 선호

* 단위 : %
* 출처: 토지주택연구원



시니어 거주 선호도 및 수요층 니즈 현황

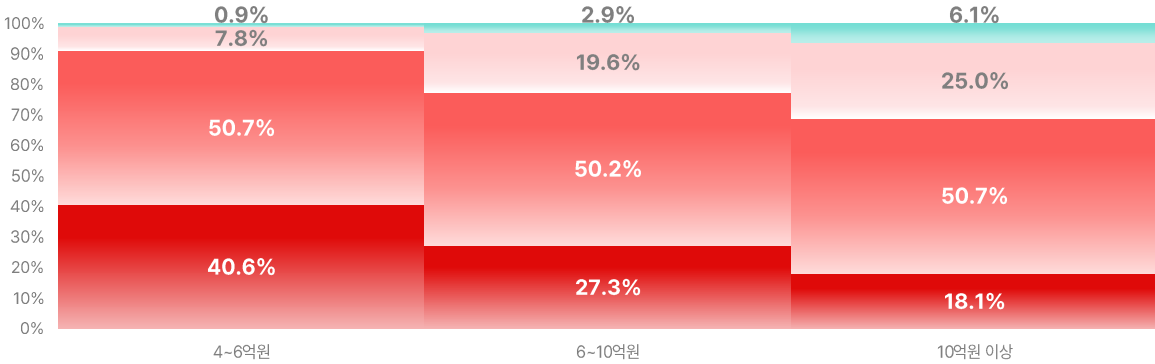
고령인구의 서비스 선호도

고령층의 시니어 주택 이용료 선호는 월 100~200만원 수준에 집중되어 있으며, 보유 자산규모가 높아질수록 200만원 이상의 이용료에 대한 수용도는 높아지는 것으로 나타남. 시니어 주택 선택 시에는 가격 및 비용 부담(60%)과 의료·돌봄 연계 서비스(51%)가 가장 중요한 고려 요소로 조사되어 경제성과 서비스 품질에 대한 관심이 높은 것으로 확인된다. 또한 주거와 서비스가 결합된 환경을 선호하는 것으로 확인된다. 반면 비용 부담(68%)이 가장 큰 우려 요인으로 나타났으며, 서비스 품질에 대한 불신(39%)과 새로운 생활환경에 대한 거부감(39%) 역시 입주 결정에 영향을 미치는 요인으로 조사되었다.

자산 규모가 높을수록 고가 이용료 수용도 증가

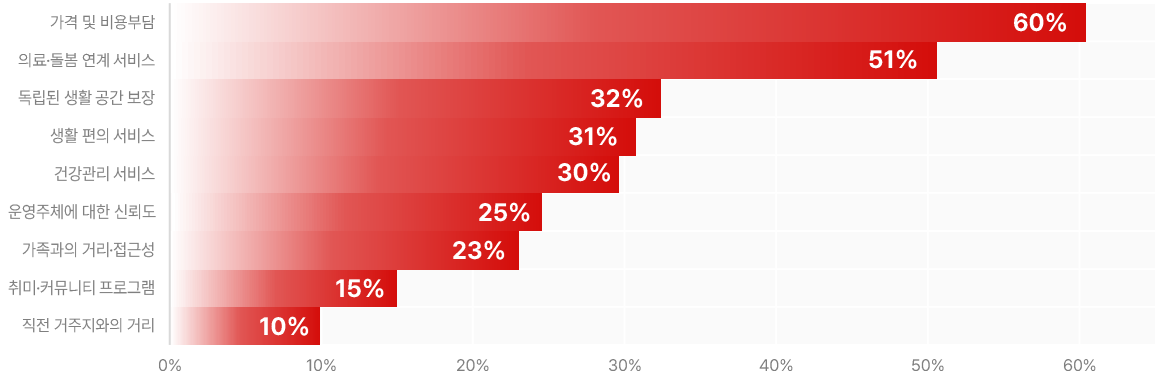
- 월 100만원 미만
- 월 100~200만원 미만
- 월 200~300만원 미만
- 월 300만원 이상

* 단위 : %
* 출처: 보험연구원



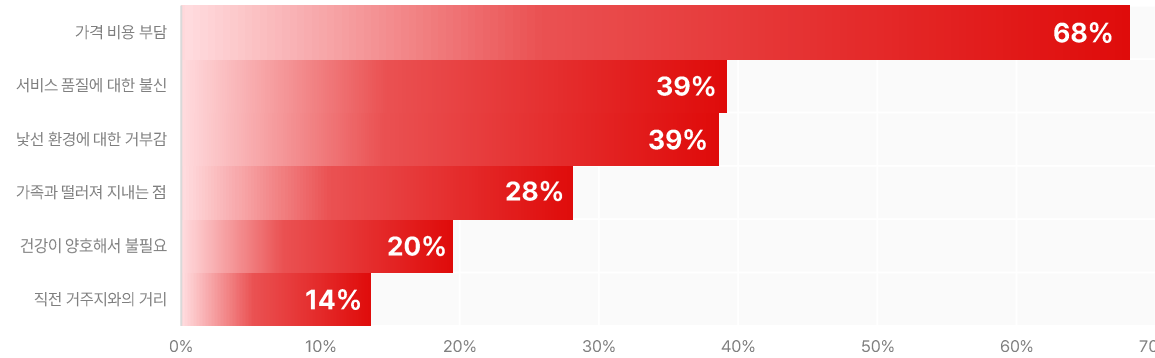
가격 경쟁력과 의료·돌봄 서비스가 핵심 시니어 주택 선택 요인

* 단위 : [1+2+3 순위], %
* 출처: KB골드라이프보고서



비용 부담이 가장 큰 입주 저해 요인으로 작용

* 단위 : 복수응답, %
* 출처: KB골드라이프보고서



시니어 주거시설 개발 사례

국내 주요 시니어 주택 개발 유형

국내 시니어 주택 시장은 입지, 개발 방식, 사업 특성 등에 따라 차별화되고 있으며 주거와 케어 서비스를 결합함으로써 시니어의 다양한 수요에 대응하고 서비스 경쟁력을 확보하는 사례가 늘어나고 있다. 대규모 사업에서는 REITs·펀드 등을 통해 개발 자금을 확보하고 관리주체와 운영업체 간 역할을 분담하는 구조가 활용되고 있어, 개발·운영 리스크를 분산하면서 안정적인 수익성을 확보하는 방향으로 사업모델이 고도화되고 있다. 향후 시니어 주거 시장은 자산·자금조달 구조와 전문 운영 역량을 효과적으로 결합하고, 주거와 케어를 연계한 차별화된 상품을 개발하는 것이 핵심 경쟁요소가 될 것으로 판단된다.

	펀드 KB골든라이프케어 평창 카운티	펀드 케어닥 송추 포레스트점	REITs 화성 동탄2지구 헬스케어 리츠	직접관리 백운호수 푸르지오
자산특성	- 기존 도심 자산을 리모델링 후 공급한 사례로, 신축 개발 대비 토지확보와 인허가·공사 리스크를 최소화. - 최소 보증금 3,000만원으로, 서울 주요 시니어 주택의 수익 원대 보증금 대비 입주 초기 부담을 완화	펀드가 투자기관 및 운영사와 함께 시니어 주택을 매입한 최초 사례이며 돌봄, 생활지원 수요를 겨냥한 어시스턴트 리빙형 시니어 주택	화성 동탄2지구 헬스케어 리츠는 국내 최초로 추진된 헬스케어 공모·상장 리츠. 시니어 주택을 단독으로 공급하는 것이 아니라 오피스텔, 의료, 업무, 상업, 문화시설이 함께 조성되는 대규모 복합주거단지	분양형 오피스텔과 임대형 시니어 주택을 한 단지에 결합해, 일반 주거수요와 시니어 주거수요를 함께 흡수하는 세대공존형 복합개발. 민간 디벨로퍼가 시니어 주택을 장기 운영자산으로 기획·운영하는 사례
공급형태	기존 도심 자산을 활용한 시니어 주택으로 총 164세대 규모, 관리주체: 이지스자산운용	운영 중인 기존 시니어 주택을 펀드가 매입. 총 42세대 규모, 관리주체: HHR자산운용사, 투자사: 인베스코	화성 동탄2지구 헬스케어 리츠는 국내 최초로 추진된 헬스케어 공모·상장 리츠. 시니어 주택을 단독으로 공급하는 것이 아니라 오피스텔, 의료, 업무, 상업, 문화시설이 함께 조성되는 대규모 복합주거단지	분양형 오피스텔과 임대형 시니어 주택을 한 단지에 결합해, 일반 주거수요와 시니어 주거수요를 함께 흡수하는 세대공존형 복합개발. 민간 디벨로퍼가 시니어 주택을 장기 운영자산으로 기획·운영하는 사례
투자구조	이지스자산운용이 펀드 운용 및 자산관리를 담당하고, KB골든라이프케어가 입주 계약 체결·케어서비스 제공 등 소유와 운영이 분리된 구조. KB골든라이프케어는 KB라이프생명의 자회사로, 모기업의 브랜드·재무력이 운영 안정성을 뒷받침	HHR자산운용이 인베스코 출자를 바탕으로 펀드를 조성하고, 해당 펀드가 케어닥 송추 포레스트점 등 시니어 주택을 매입한 구조. 인베스코·케어닥은 별도 운영법인 케어오퍼레이션을 설립해 자산 운영 및 책임임차 기능을 수행	LH 의료복지시설용지 공모를 통해 추진된 시니어 주택·오피스텔·상업문화시설 복합개발. 시니어 주택 약 2,550세대 + 오피스텔 874세대 규모. 관리주체: MDM	시니어 주택·오피스텔 복합개발. 시니어 주택 536세대 + 오피스텔 842세대 규모. 관리주체: MDM
운영방식	소유와 운영이 분리된 구조로, 펀드는 부동산을 보유하고 KB골든라이프케어가 입주자 모집과 운영을 담당. 따라서 투자 관점에서는 입주율 유지 능력, 계약의 지속성, 월 이용료 기반 현금흐름 안정성이 핵심	책임임차형 구조로, 펀드는 운영법인으로부터 임대료를 수취하고 실제 운영성과에 따른 손익은 운영법인 측에 귀속. 따라서 투자 관점에서는 책임임차인의 임대료 지급능력과 운영 지속성이 핵심	개발 완료 후 리츠가 자산을 장기 보유하고, 임대·운영수익을 배당 재원으로 활용하는 구조. 따라서 투자 관점에서는 준공 이후의 입주율, 임대수익 안정성, 공모·상장 가능성이 핵심	외부 운영사나 책임임차인에게 운영위험을 이전하지 않고, 엠디엠 계열 운영사인 엠포레가 시니어 주택의 운영을 직접 담당하는 구조

시니어 주거시설 REITs 개발 사례

국내외 주요 시니어 주택 개발 사례

일본은 안정적인 시설 운영과 장기적인 서비스 품질 확보에 초점을 두고 있으며, 미국은 관리주체가 자산을 확보·운영하면서 대규모 포트폴리오를 구축하여 수익성을 최대화 하는데 집중되어 있다. 영국 역시 시니어 주거와 헬스케어 기능을 결합하고 통합적인 시설 관리 및 서비스 제공하는 상품이 개발되고 있다. 투자 측면에서는 REITs·펀드·직접투자 등 다양한 구조를 활용해 개발 및 운영에 필요한 자금을 확보하고 장기 보유를 통한 안정적인 수익을 추구하는 사례가 확인된다. 국가 별로 목적에서 차이가 있지만 최근 해외 시니어 주택시장은 부동산 개발과 단순 임대애 그치지 않고 자산운용·전문 운영·케어 서비스를 결합한 통합 사업모델을 구축하고 있는 추세이다.

	한국 화성 동탄2지구 헬스케어	일본 Sunny Life Funabashi	미국 Waterstone of Lexington	영국 Stratton Court Village
자산특성	국내 최초로 추진된 헬스케어 공모·상장 리츠. 시니어 주택을 단독으로 공급하는 것이 아니라 오피스텔, 의료, 업무, 상업, 문화시설이 함께 조성되는 대규모 복합주거단지	2013년 개설된 주거형 유료 노인홈으로, HCM이 2025년에 신탁수익권 형태로 취득한 자산. 취득 당시 입주율이 99.5%로 운영 안정성이 강조되는 일본 헬스케어 리츠의 대표적인 매입 사례	‘Waterstone of Lexington’은 고급형 시니어 주택 자산으로, Weltower가 2025년 취득. - Weltower의 시니어 주택 중심 포트폴리오 확대 전략에 부합하는 고급형 운영자산 매입 사례.	- 영국 Cirencester에 위치한 시니어주택으로, Target Healthcare REIT가 2019년 취득 - 독립된 주거공간과 레스토랑·시네마·웰니스 시설 등을 함께 갖춘 고급 커뮤니티형 시니어 주택 사례
공급형태	- LH 의료복지시설용지 공모를 통해 추진된 시니어 주택·오피스텔·상업문화시설 복합개발 - 시니어 주택 약 2,550세대 + 오피스텔 874세대 규모. 관리주체: MDM	- 민간 유료 노인홈 브랜드인 ‘Sunny Life’로 운영되는 주거형 유료 노인홈 - 총 185실. 관리주체: Healthcare AMC(HCM)	Independent·Assisted Living이 결합된 고급형 시니어 주택 시설. 총 156 유닛 규모로, Independent Living 116 유닛과 Assisted Living 40 유닛으로 구성.	1:2 침실 중심의 총 31실 규모로, Bourton Lodge와 Bibury Lodge 2개 동으로 구성 - 관리주체: Target Fund Managers
투자구조	LH가 의료복지시설용지를 대상으로 민간사업자를 공모하고, 엠디애플러스가 우선협상 대상자로 선정되어 사업을 추진. 헬스케어 리츠 설립·인가 후 공모·상장을 통한 투자 회수를 전제하는 사업	주요 스폰서인 스미토모미쓰이은행(SMBC)이 추천한 대출 및 보유 현금을 이용하여 자금을 확보. 운영회사(Kawashima Corporation)은 유지하고 부동산 신탁수익권을 취득해, HCM은 시설 운영보다 부동산 보유 및 장기 임대료 수취에 집중	- Weltower는 National Development와 EPOCH Senior Living 의 파트너십으로 개발되어, 2022년 10월 첫 입주를 시작해 운영 중이던 자산을 매입. - Weltower는 별도 AMC를 두는 위탁관리형 구조가 아니라, 내부 조직을 통해 자산 관리를 수행	- Target Healthcare REIT는 기존·신규 주주를 대상으로 주식을 발행하고 본 건 매입 비용을 확보. - Target Healthcare REIT는 2개 동을 매입한 후, 각 호실을 장기간 사용·양도할 수 있는 권리 (leasehold)를 판매하여 투자금을 회수.
운영방식	개발 완료 후 리츠가 자산을 장기 보유하고, 임대·운영수익을 배당 재원으로 활용하는 구조. 따라서 투자 관점에서는 준공 이후의 입주율, 임대수익 안정성, 공모·상장 가능성이 핵심	HCM 취득 시점 기준, 운영회사와 약 12년 이상 잔존 계약기간을 설정. 이에 따라 HCM의 수익은 운영회사의 임대료 지급능력과 시설 운영 지속성에 의해 좌우되는 구조.	Weltower는 자산을 보유하고, EPOCH는 시설 운영을 맡아 정해진 운영수수료를 수취. 운영비와 운영수수료 차감 후 남은 수익이 Weltower에 귀속되므로, 수익성은 운영성과에 직접 연동되는 구조.	Aura Care Living(운영업체)이 입주자 관리와 공용시설 운영 등 단지의 일상적인 관리 업무를 담당. 판매되지 않은 호실은 단기 임대차 방식으로 운영하여 공실을 최소화하고 임대수익을 확보.

해외 시니어 주택 건축 트렌드

해외 시니어 주거시설은 일반 주거와 차별화되지 않는 디자인을 통해 주거상품의 가치를 제고



Sydney Grange · 분양형

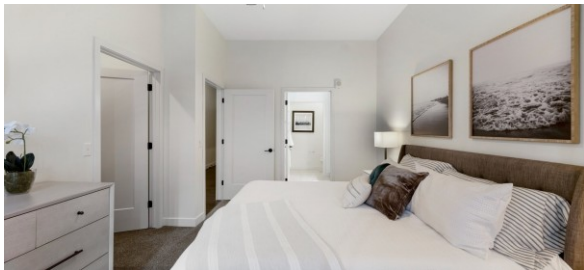


Sydney Grange는 복잡한 시설형 공간보다 일반 주거와 유사한 독립형 아파트를 중심으로 구성하고, 1·2베드룸 타입과 발코니·테라스 등을 적용해 고령자의 일상적인 주거 경험을 유도하고 있다. 동시에 공용 라운지, 조경정원, 리셉션 등 커뮤니티 공간을 배치해 개별 주거의 프라이버시와 입주자 간 사회적 교류를 동시에 확보하여 일반 주택의 상품성을 유지하면서 안전성과 커뮤니티 기능을 내재화 하는 건축 방향성을 보여주고 있다.

영국 | United Kingdom Manchester



Avidor Minnetonka · 임대형



미국 미네소타주 Minnetonka에 위치한 Avidor Minnetonka는 55세 이상을 대상으로 한 ‘Active Adult’ 주거 모델로, 전통적인 요양·돌봄시설과 달리 일반적인 고급 아파트에 시니어 특화 커뮤니티와 편의시설을 결합한 것이 핵심이다. 의료·식사·돌봄 서비스를 기본 제공하지 않고, 입주자의 독립적인 생활을 전제로 한 ‘주거 중심형 시니어 하우스’이라는 점에서 Sydney Grange와 유사하면서도 보다 라이프스타일 중심적인 상품 구성을 보여준다.

미국 | United States Minnesota

*출처: Mckarthy & Stone, Avidor

해외 시니어 주택 건축 트렌드

일반 주거와 유사한 디자인에 케어 기능을 결합



チイメゾン 八事緑ヶ岡 (치이 메존 야고토 미도리카오카) · 임대형

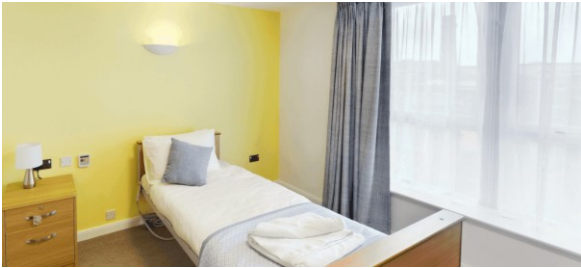


니치이메존 야고토 미도리카오카는 일본 나고야시 미즈호구에 2026년 3월 개설된 70실 규모의 주택형 유료노인홈(住宅型有料老人ホーム)으로, 독립적인 주거공간을 기반으로 생활지원과 케어 서비스를 결합한 사례다. 특히 역에서 도보 약 9분 거리에 위치하고 자연이 있는 주거환경과 도시 접근성을 동시에 확보해, 시설 내부에서 생활하는 방식보다 기존 지역사회와 연결된 시니어 주거를 지향하고 있다.

일본 | Japan Aichi Nagoya



Belong Wigan Care Home · 임대형



영국의 Belong Wigan은 일반적인 요양시설의 시설적 이미지를 탈피하고, '작은 주거공동체'와 '지역사회'를 결합한 케어 빌리지 모델을 구현한 사례다. 24시간 케어가 필요한 고령자를 위한 6개의 Household와 독립생활이 가능한 아파트를 하나의 공간에 배치해, 건강상태와 관계없이 동일한 커뮤니티 안에서 생활할 수 있도록 설계한 것이 핵심이다.

영국 | United Kingdom Greater Manchester

*출처: 니치이, BELONG

3. 시니어 케어 서비스 시장의 성장

Growing Demand for Senior Care and the Expansion of the Service Market

케어 서비스의 구분

재가노인복지서비스는 서비스 목적과 대상에 따라 7개 유형으로 구분

1. 재가노인복지시설

법적 분류	근거법률	법적 성격	대상	주요 기능 및 특징	운영 주체	비고
방문요양서비스	노인복지법 제 38조 노인장기요양보험법	재가노인복지시설	장기요양등급 인정자	- 요양보호사 방문 - 신체활동, 가사 및 일상생활 지원	개인·법인	가장 보편적인 재가 서비스
방문목욕서비스	노인복지법 제 38조 노인장기요양보험법	재가노인복지시설	장기요양등급 인정자	- 이동식 목욕장비 이용 - 위생관리 지원	개인·법인	거동이 어려운 노인 대상
방문간호서비스	노인복지법 제 38조 노인장기요양보험법	재가노인복지시설	장기요양등급 인정자	- 간호사 방문 - 투약, 상처관리, 건강관리	개인·법인 ·의료기관	의사 방문간호지시서 필요
주야간보호서비스	노인복지법 제 38조 노인장기요양보험법	재가노인복지시설	장기요양등급 인정자	- 낮 시간 보호 - 식사, 재활, 인지프로그램	개인·법인	‘데이케어센터’로 많이 알려짐
단기보호서비스	노인복지법 제 38조 노인장기요양보험법	재가노인복지시설	장기요양등급 인정자	- 단기간 시설 보호 - 가족 부재 시 이용	개인·법인	일정기간 숙박 가능
재가노인지원 서비스	노인복지법 제 38조	재가노인복지시설	독거노인 등 돌봄 필요 노인(등급 외 일반 노인 이용 가능)	- 상담, 안부확인 - 생활지원, 사회참여 지원 - 정서지원 및 서비스 연계	개인·법인 ·지자체	장기요양등급 없어도 이용 가능
복지용구지원 서비스	노인장기요양보험법	재가급여	장기요양등급 인정자	- 휠체어, 전동침대 등 제공 - 구입 또는 대여 지원	지정 사업자	장기요양보험 급여 지원

돌봄 서비스의 법적 분류 및 주요 특징

국내 시니어 케어 서비스는 「노인복지법」 및 「노인장기요양보험법」을 기반으로 방문요양·방문목욕·방문간호 등 고령자의 돌봄 및 건강관리 필요에 따라 다양한 형태로 구분되어 있다. 방문간호와 같은 서비스는 단순한 일상생활 지원을 넘어 간호·건강관리 영역까지 서비스 범위를 확대하고 있으며, 복지용구를 통해 고령자의 일상생활 자립을 지원하는 서비스도 제공되고 있다. 또한 재가노인지원서비스는 상담·안전확인·생활지원 등을 통해 고령자가 지역사회에서 건강하고 안정적인 생활을 지속할 수 있도록 지원하는 것을 목적으로 한다.

주요 시니어 케어 서비스 운영 현황 및 트렌드

국내 시니어 케어 서비스 시장은 플랫폼·운영·중개 등 다양한 사업모델로 확대

법적 분류	주요 서비스	운영 형태	사업 특징
 파트너·가맹형 플랫폼	방문요양, 주간보호	지역별 파트너 센터를 기반으로 케어서비스를 제공. 본사는 요양등급 상담부터 이용자 연결, 센터 운영에 필요한 솔루션을 지원	✓ 창업 → 고객유치 → 행정 → 요양보호사 구인 → 운영까지 센터의 전 과정을 지원하는 '재가센터 성장 파트너' 모델. 홈페이지 기준 350개+ 지점, 1,000개소 제휴센터, 16만명 등록 요양보호사
 직접서비스형	방문간호, 방문요양, 치매케어, 건강관리	간호사 기반 방문간호를 중심으로 이용자 가정에 직접 방문해 서비스 제공. 방문요양과 맞춤형 건강관리도 병행	✓ 돌봄+간호+건강관리를 결합한 전문 홈헬스케어 모델. 방문간호, 방문요양, 치매케어, 맞춤형 프로그램 등으로 서비스 영역을 세분화
 플랫폼, 가맹형	주야간보호, 방문요양	이용자가 지역·시설 유형별로 재가서비스 기관을 검색하고 상담 받을 수 있도록 플랫폼을 통해 연결. 동시에 시설 사업자를 대상으로 가맹, 교육, 운영지원 제공	✓ 수요자 매칭 + 시설 운영자원을 결합. 시설검색, 맞춤 시설상담, 케어매니저, 보호자·시설 소통앱 등을 제공하며 공급자 생태계를 플랫폼으로 연결
 플랫폼, 가맹형	주야간보호, 방문요양	방문요양은 직영 재가방문센터를 운영하고, 주야간보호는 가맹 운영 방식으로 확장	✓ 직영 재가서비스와 가맹형 데이케어를 병행. 보험사, 병원, 헬스케어, 공공기관 등과의 제휴를 통해 서비스 접점을 확대
 플랫폼, 운영지원형	요양산업 디지털 인프라 구축	직접 모든 재가센터를 운영하기보다 스마일시니어 브랜드와 파트너 프로그램을 통해 지역 재가요양 기관을 연결하거나 지원	✓ 재가요양기관의 운영 인프라를 제공하는 B2B2C 모델. 창업, 고객유치, 행정, 요양보호사 채용 등 센터 운영 전반을 지원. 자체적으로 요양기관 디지털 전환도 추진
 인력플랫폼형	요양보호사 매칭, 재가요양 지원	요양기관이 무료로 채용공고를 등록하고, 지역별 요양보호사를 검색해 직접 일자리를 제안·면접할 수 있도록 지원	✓ 서비스 자체보다 인력 공급망에 집중. 요양기관의 채용 부담을 낮추고 요양보호사와 기관 간 매칭을 디지털화
 B2B운영솔루션형	방문요양, 방문목욕, 방문간호	재가 장기요양기관이 수급자 관리, 일정·근무관리, 급여청구, 직원관리, 평가 준비 등을 할 수 있도록 소프트웨어 제공	✓ 재가서비스를 직접 제공하는 사업자가 아니라 공급기관의 운영 인프라 사업자. 주야간보호·가정방문·공단 평가·직원 모바일앱·홈페이지 제작까지 지원

성숙해지는 재가서비스 시장, 새로운 케어 영역으로 확장

국내 재가노인복지 서비스 시장은 방문요양, 방문목욕, 방문간호, 주야간보호 등 다양한 서비스와 직영·가맹·플랫폼 등 여러 사업모델을 중심으로 확대되고 있다. 특히 재가요양 운영지원, 방문간호, 건강관리 등 전문성을 강화한 사업자가 등장하며 서비스의 유형이 점차 다변화되고 있다.

주요 시니어 케어 서비스 공급현황

2025년도 지역별 재가방문 요양서비스 사업체 공급 비중, 지방이 60%가 이상을 차지

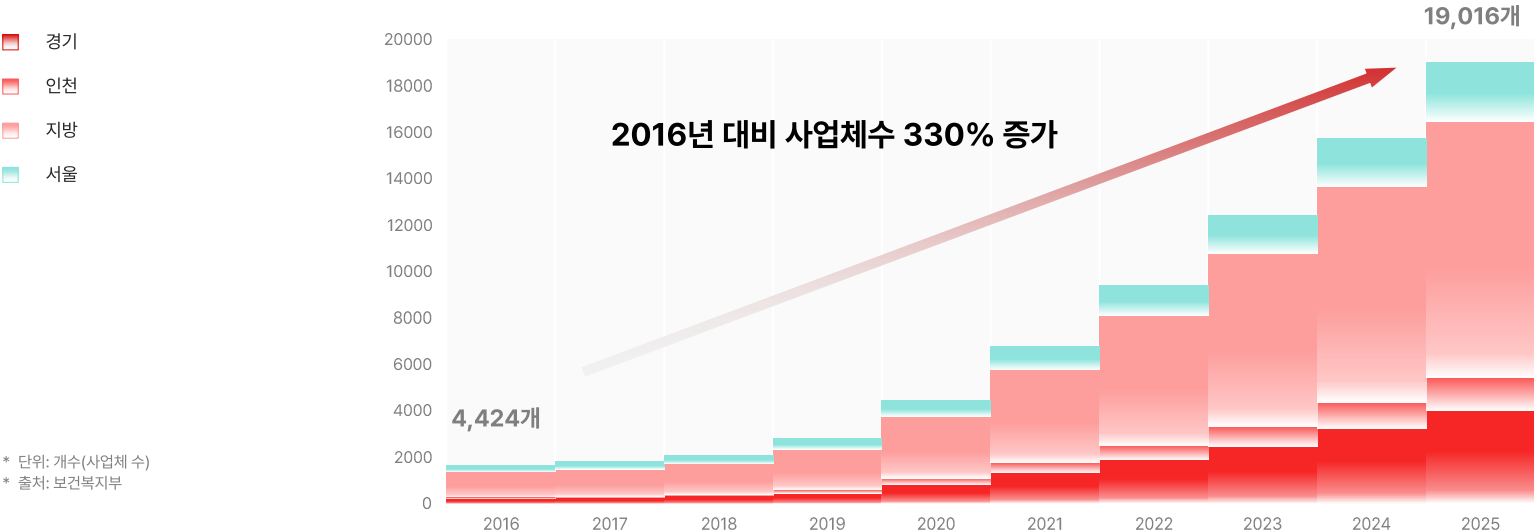


고령화 및 돌봄 수요 증가에 따라 방문요양·방문간호·주야간보호 등 재가 케어 서비스 공급 확대 지속

2025년 기준 재가방문 요양서비스 사업체의 공급 비중은 지방 58.0%, 수도권 42.0%로 지방이 과반을 차지하고 있다. 수도권에서는 경기 21.2%, 서울 13.4%, 인천 7.4% 순으로 나타나며, 경기 지역이 단일 지역 기준 가장 높은 공급 비중을 보인다.

재가방문 요양서비스 사업체 수는 2025년 19,016개까지 증가하며, 2016년 대비 330%의 높은 성장률을 기록했다. 특히 2020년 이후 사업체 수 증가 속도가 더욱 빨라지며 시장의 공급 기반이 빠르게 확대되는 모습이다. 향후에도 초고령사회 진입에 따른 장기요양 수요 증가를 바탕으로 방문요양 시장의 구조적인 성장세가 이어질 것으로 전망된다.

재가방문요양서비스 사업체 수는 2016년 이후 330% 증가하며 빠르게 확대



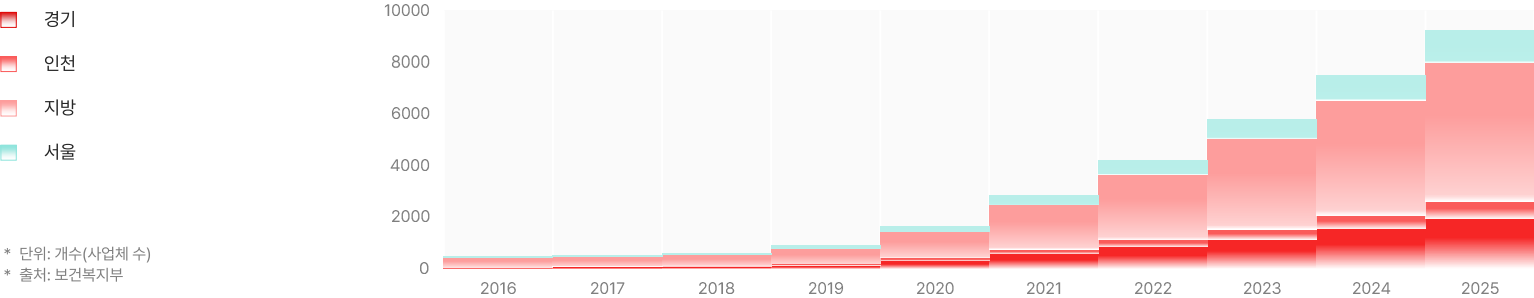
주요 시니어 케어 서비스 공급현황

고령화 및 돌봄 수요 증가에 따라 방문요양·방문간호·주야간보호 재가 케어 서비스 공급 확대 지속

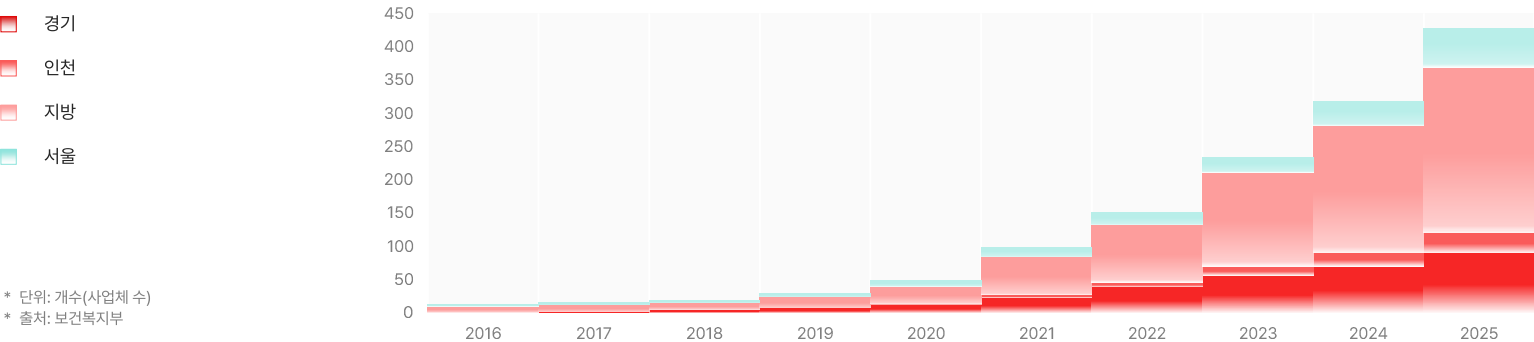
2016년부터 2025년까지 방문요양, 방문간호, 주·야간 보호서비스 사업체 수는 증가하는 추세를 보이고 있다. 방문요양 서비스 사업체 수는 2019년 부터 증가하며 빠른 성장세를 보이고 있으며, 주·야간 보호서비스 사업체 수도 꾸준히 증가하여 2025년 기준 4,000개 까지 증가, 방문간호 서비스 공급규모는 상대적으로 작지만 2020년부터 증가하여 2025년에는 110개의 사업체가 공급된 것으로 확인된다.

이러한 변화는 고령화 심화와 돌봄 수요 증가에 따른 결과로 판단된다. 단순히 고령인구 수에 따라 증가하는 추세도 반영되어 있는 것으로 생각되지만 생산연령인구 대비 고령 인구의 비중이 지속적으로 확대되면서 노인을 돌볼 수 있는 자녀 세대의 인구수는 감소하고 있어 가족 중심 돌봄의 한계가 점차 뚜렷 해지고 있는 점이 수요를 가속화 시키고 있는 것으로 분석된다.

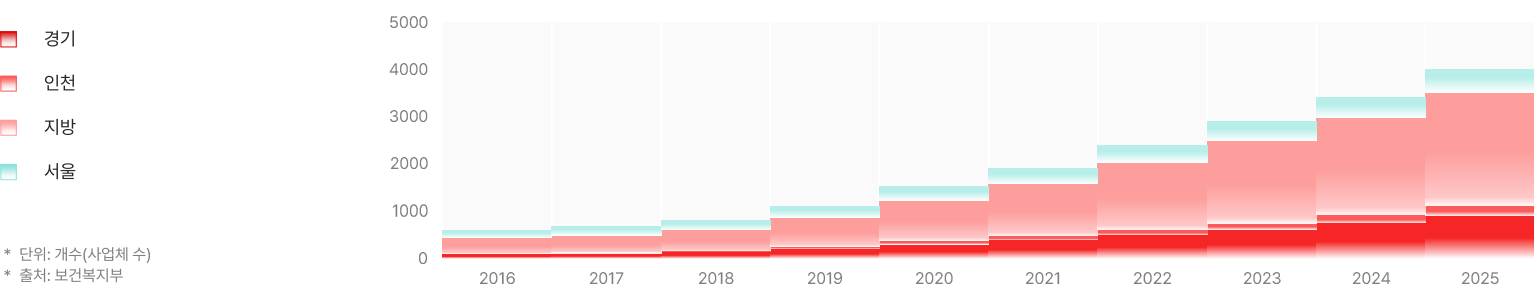
방문요양 서비스, 2020년 이후 공급이 확대되며 2025년 약 9천개소까지 증가



방문간호 서비스, 의료 연계 수요 증가로 성장세 지속

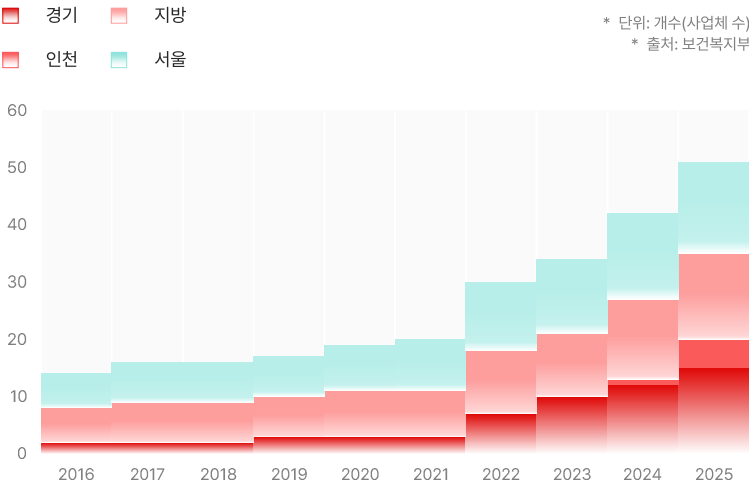


주야간보호서비스, 재가 돌봄 수요 확대와 함께 사업체 수 지속적으로 증가하며 서비스 기반 강화

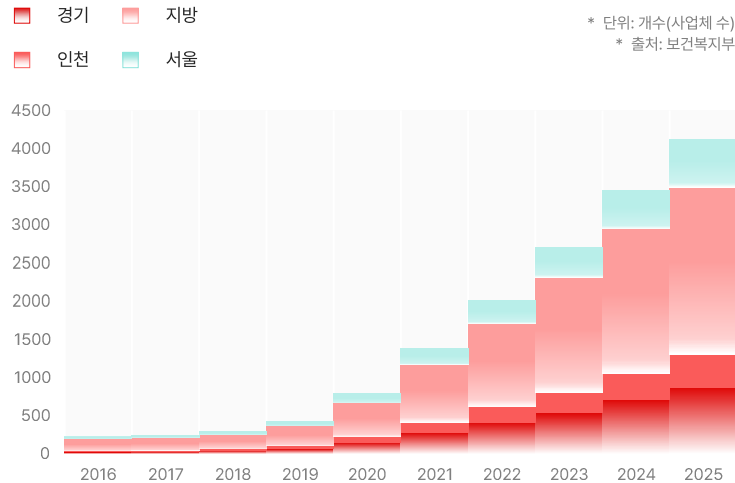


주요 시니어 케어 서비스 공급현황

단기보호 서비스 업체, 최근 4년간 빠른 증가세



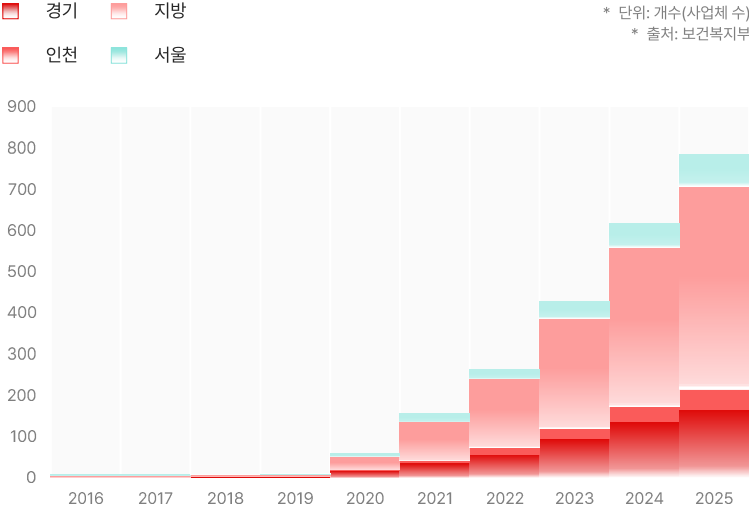
방문목욕 서비스 업체, 최근 들어 공급 확대 본격화



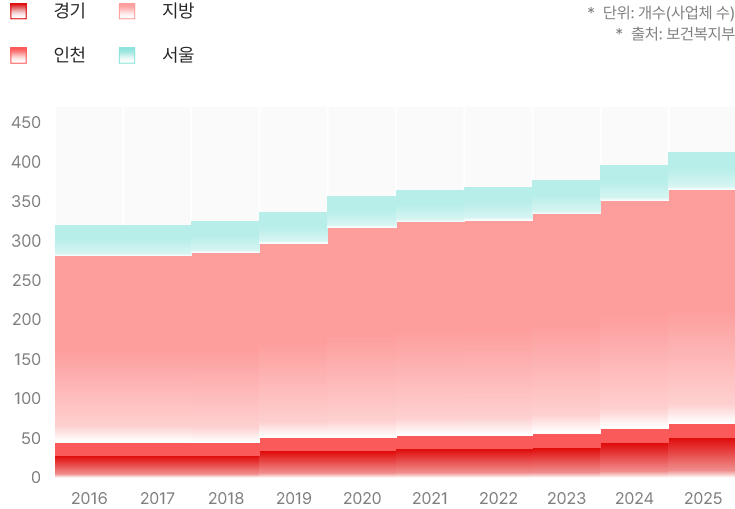
고령자 재가복지 서비스, 전반적인 공급 확대 추세

재가복지 서비스는 전반적으로 공급이 확대되는 가운데, 서비스 유형별 공급 속도에는 차이가 나타난다. 특히 방문목욕과 복지용구 서비스는 최근 들어 공급 확대가 두드러지며, 모두 2020년을 기점으로 가파른 증가세를 보이고 있다. 단기보호 서비스 역시 최근 4년간 공급이 빠르게 늘어나면서 재가 중심의 돌봄서비스 기반이 점차 확대되는 모습이다. 재가복지 시장은 단기보호, 방문목욕, 복지용구 등 다양한 서비스가 지원되는 사업특성이 있기때문에 다른 서비스에 비해 선제적으로 도입되었지만 서비스 업무가 세분화 되고 세분화 된 서비스의 질이 높아 지면서 공급증가 추세가 다르게 나타나는 것으로 판단된다.

복지용구 서비스 공급, 2020년 이후 5년간 약 13배 급증



재가노인지원 서비스, 최근까지 완만한 공급 확대 추세



해외 주요 케어 서비스

해외 시니어 케어 시장, 생활지원과 헬스케어(건강관리)로 구분

국가별 제도에 따라 민간·의료기관·지자체 등이 다양한 형태로 운영하고 있다. 미국, 영국, 일본은 식사·목욕 등 일상생활의 지원만이 아니라 재활·간호 등 전문적인 건강관리까지 제공하며, 방문요양을 통해 기존 주거지에서의 생활 지속(Aging in Place)을 지원하고 있다. 특히 방문형 서비스는 시설 입소를 대체하기보다 고령자가 익숙한 주거환경에서 생활을 유지하면서 필요한 돌봄과 건강관리만 선택적으로 이용할 수 있도록 하는 형태로 서비스가 제공되고 있다.

	방문형 - 자택 내 서비스	통원형 - 시설방문 · 당일이용
생활지원 & 케어중심	 Personal Care Services	 Adult Day Services
	 Adult Domiciliary Services	 Adult Day Services
	 訪問介護 (방문개호)	 通所介護 (통소개호)
건강관리 & 간호중심	 Home Health Services	
	 Adult Community Nursing	

1. 방문형 - 생활지원 · 케어 중심

	국가	대 상	주요 기능 및 특징	운영 주체	대표 운영기업
	미국 Personal Care Services	- 목욕 · 식사 등 일상생활활동에 도움이 필요한 고령자 - 주별 자격기준 충족 시, Medicaid 적용을 받아 서비스 이용 가능	- 이용자의 자택에 방문해 목욕 등 일상생활활동 지원 - 간호 · 치료가 아닌 비의료적 돌봄 중심	개인 · 법인 · 지자체	- Honor Technology(Home Instead) - Right at Home
	영국 Adult Domiciliary Services	- 목욕 · 식사 등 일상생활활동에 도움이 필요한 고령자 - Care Act 기준 충족 시 지방정부 지원 가능	- 이용자의 자택에 방문해 목욕 등 일상생활활동 지원 - 간호 · 치료가 아닌 비의료적 돌봄 중심	개인 · 법인 · 지자체 · 의료기관	- Cera Care - Midshires Care
	일본 訪問介護 (방문개호)	要介護(요개호) 1 ~ 5 인정자	- 방문개호원이 이용자의 자택에 방문해 서비스를 제공 - 식사 등을 돕는 신체개호 및 청소 등을 돕는 생활원조 제공	법인 · 지자체 · 의료기관	- ニチイ学館(니치이가칸) - SOMPOケア(SOMPO케어)

*출처: MHLW(Ministry of Health, Labour and Welfare), CFR(Code of Federal Regulations), CMS(Centers for Medicare & Medicaid Services), DHSC(Department of Health and Social Care), CQC(Care Quality Commission), NHS(National Health Service) England

해외 주요 케어 서비스

생활지원과 건강관리, 방문·통원 서비스로 세분화

방문형 건강관리 서비스는 간호·의료·재활 등 전문적인 건강관리와 함께 일상생활 지원을 제공하며, 기존 주거지에서 생활을 유지할 수 있도록 지원하는 형태의 서비스다. 통원형 서비스는 데이케어센터와 같이 식사·보호·사회활동·인지훈련·건강관리 등을 종합적으로 제공해 가족의 돌봄 부담을 덜어주는 돌봄 서비스 형태로 제공되고 있다. 국가별로 운영 주체와 제도는 상이하지만, 시설 입소 중심에서 벗어나 기존 생활권에서 필요한 서비스를 선택적으로 이용할 수 있도록 방문·통원형 케어를 확대하는 방향으로 발전하고 있다.

2. 방문형 - 건강관리 · 간호 중심

	국가	대 상	주요 기능 및 특징	운영 주체	대표 운영기업
	미국 Home Health Services	- 외출이 어렵고 전문간호·재활치료가 필요한 고령자 - 자격기준을 충족 시, Medicare 적용을 받아 서비스 이용 가능	간호사·물리치료사 등 의료전문인력이 이용자의 자택을 방문해 서비스(주사, 복약·건강상태 모니터링)를 제공	법인·지자체·의료기관	- Humana(CenterWell Home Health) - BAYADA Home Health Care
	영국 Adult Community Nursing	외출이 어렵고 전문간호·재활치료가 필요성이 인정된 고령자	- 의료전문인력이 이용자의 자택을 방문해 서비스를 제공 - 불필요한 입원을 예방하는 등 NHS 의료형 방문서비스	법인·지자체·의료기관	- NELFT NHS Foundation Trust - Somerset NHS Foundation Trust

3. 통원형 - 생활지원 · 케어 중심

	국가	대 상	주요 기능 및 특징	운영 주체	대표 운영기업
	미국 Adult Day Services	- 낮 시간 동안 보호, 건강관리, 일상생활 지원이 필요한 고령자 - 주별 자격기준을 충족 시, Medicaid 적용을 받아 서비스 이용 가능	이용자가 주간센터를 방문해 낮 시간 동안 보호, 식사, 사회·인지 활동, 건강관리 등 서비스를 이용	개인·법인·지자체·의료기관	- Active Day - Easterseals
	영국 Adult Day Services	- 낮 시간 동안 보호, 건강관리, 일상생활 지원이 필요한 고령자 - Care Act 기준 충족 시 지방정부 지원 가능	이용자가 Day Centre를 방문해 낮 시간 동안 보호, 식사, 사회·인지활동, 건강관리 등 서비스를 이용	개인·법인·지자체	- Care UK - Maria Mallaband Care Group
	일본 通所介護 (통소개감)	要介護(요개호) 1 ~ 5 인정자	- 이용자가 주간에 통소개호시설을 방문해 서비스를 받음 - 가족 돌봄자의 돌봄 부담을 경감	법인·지자체·의료기관	- ツクイ(츠클이) - レコードブック(레코드북)

*출처: MHLW(Ministry of Health, Labour and Welfare), CFR(Code of Federal Regulations), CMS(Centers for Medicare & Medicaid Services), DHSC(Department of Health and Social Care), CQC(Care Quality Commission), NHS(National Health Service) England

4. New Business Model, 데이케어센터(Day Care Center)

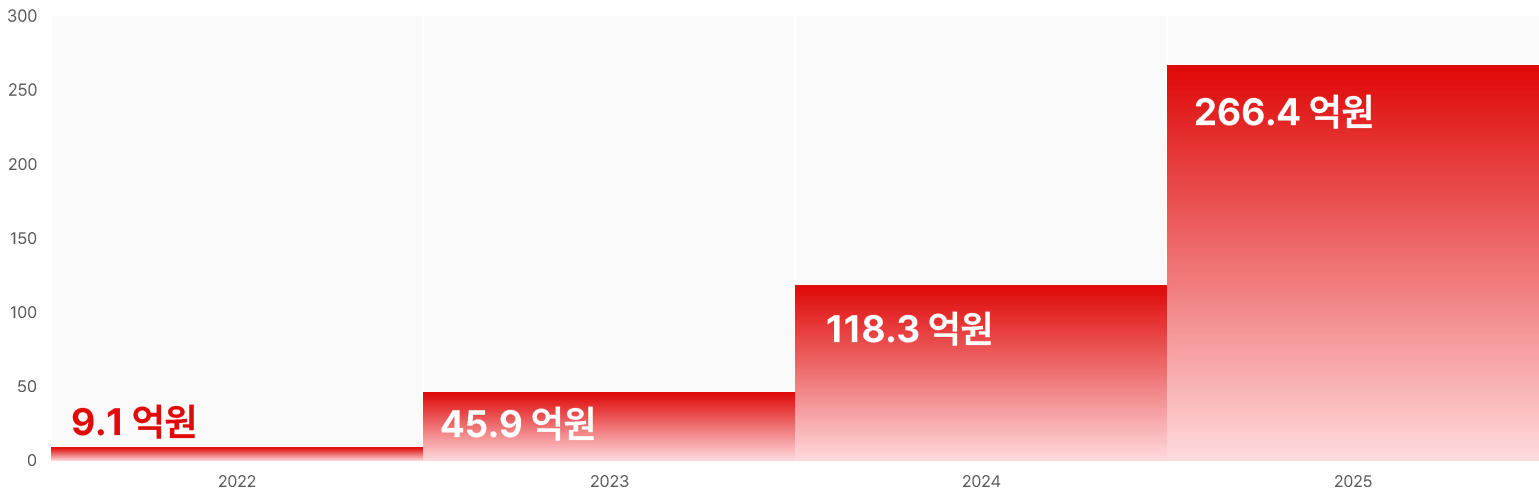
New Business Model, Day Care Center

국내 데이케어센터 시장현황

국내 데이케어센터 시장은 빠르게 성장 중이나, 서비스 영역 확대를 통한 추가 성장 여력 존재

데이케어센터(주야간보호서비스)는 주거시설을 제공하지 않고 돌봄·보호를 중심으로 서비스를 제공하는 형태로 운영되고 있다. 데이케어센터 시장은 고령인구 증가와 재가 돌봄 수요 확대를 기반으로 지속적으로 성장하고 있으며, 대교뉴이프 등 주요 사업자 역시 센터 확대와 함께 사업 규모를 빠르게 확대하고 있다. 그러나 국내 데이케어센터는 돌봄·보호 기능을 중심으로 운영되고 있어 이용자에게 제공하는 서비스 영역에 한계가 있다. 해외 데이케어센터는 건강관리, 재활, 문화·여가, 생활지원 등을 결합하여 시니어의 일상과 라이프스타일 전반을 지원하는 방향으로 발전하고 있어 국내와는 차이가 있다. 향후 국내에서도 서비스 영역을 확대할 경우, 새로운 사업기회를 발굴하는 동시에 사업성을 제고할 수 있을 것으로 전망된다.

대교뉴이프 매출, 9억원에서 266억원으로 약 29배 성장



* 단위: 억원
* 출처: 공시자료

브랜드	제공 서비스	센터 개수	운영 방식
 대교뉴이프	데이케어, 방문요양, 인지, 신체 프로그램	약 60개 센터 운영 중	교육·인지 콘텐츠 특화. 대교의 교육 콘텐츠와 프로그램 개발 역량을 시니어케어에 접목해 단순 돌봄을 넘어 인지기능 유지, 향상을 강조. 교육기업의 브랜드 신뢰도와 콘텐츠 경쟁력이 차별점.
 비지팅엔젤스	주야간보호, 방문요양, 목욕, 간호, 복지용구	약 120개의 센터 운영 중	전국 네트워크와 프랜차이즈 운영 시스템. 센터 개설부터 운영·교육·서비스 관리까지 표준화된 시스템을 제공하고, 주야간보호와 다양한 재가서비스를 연계할 수 있다는 점이 강점.
 아리아케어	주야간보호, 방문요양, 가족요양, 복지용구	약 100개 센터 운영 중	케어테크 기반의 통합 재가서비스. 주야간보호뿐 아니라 방문요양, 가족요양·복지용구까지 연계해 보호자의 다양한 니즈를 한 브랜드에서 해결하고, 인지관리·건강관리 기술을 접목한 것이 차별점.
 시니어학교	데이케어, 인지, 신체활동, 커뮤니티	3곳을 운영	학교·커뮤니티형 프리미엄 데이케어. 기존 요양시설의 '보호·돌봄' 이미지를 벗어나 어르신들의 활동, 교류, 즐거운 일상에 초점을 맞춘 공간 경험을 제공. 향후 액티브 시니어 및 커뮤니티 시장으로 확장하기 좋은 포지셔닝.

해외 주요 데이케어센터 시설

해외 데이케어센터 (Senior Community) 트렌드

해외 주요 사례는 고령자 데이케어를 의료·돌봄 서비스 제공 공간이 아닌 지역사회 기반 커뮤니티 허브로 운영하는 것이 공통적인 특징이다. 건강관리와 재활 등 기본 돌봄 서비스에 더해 사회참여, 여가활동, 정서지원 기능을 강화하여 고령자의 신체·인지 기능 유지와 사회적 고립 예방을 동시에 추구하고 있다. 또한 가족의 돌봄 부담을 경감하고 재가생활을 지속할 수 있도록 지원하는 서비스로 확대되면서, 통합 케어(Integrated Care)과 지역사회 중심 케어(Community-based Care)가 글로벌 고령친화 서비스의 트렌드로 자리 잡고 있다.

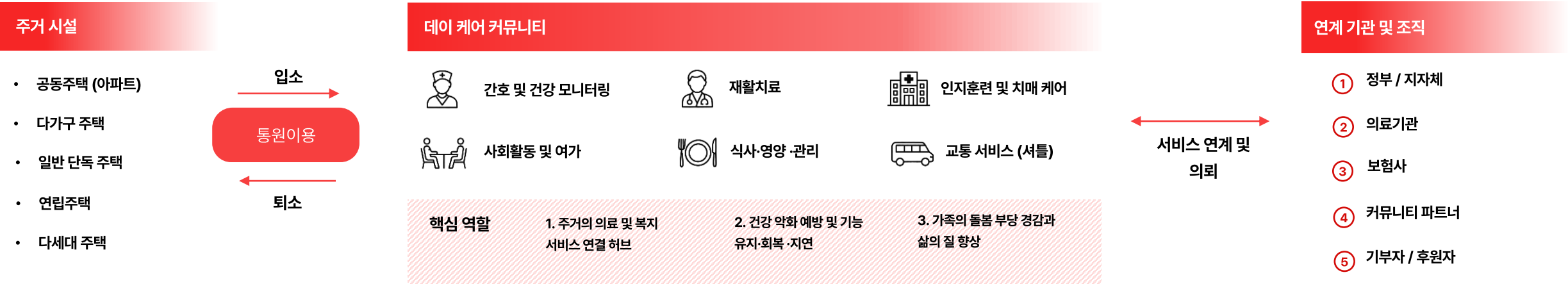
	사업 유형	사업 목적	대 상	운영 방식	제공 서비스	특징 및 강점
 Sarah Care (미국)	Adult Day Center (고령자 비주거형 데이케어 시설)	고령자의 신체·인지 기능을 유지하고 가족의 돌봄 부담을 경감하며 지역사회 내 지속적인 생활을 지원	돌봄이 필요한 고령자, 경증 치매 및 인지기능 저하 노인, 가족 보호자	이용자가 낮 동안 다양한 프로그램에 참여하고 사회적 교류를 확대할 수 있는 커뮤니티 중심 공간 운영	건강관리, 재활운동, 인지훈련, 식사 제공, 사회활동 프로그램, 가족 상담 및 지원	✓ 의료·돌봄·사회활동을 통합한 서비스 제공으로 이용자의 삶의 질 향상과 가족 지원을 함께 실현
 Active Day (미국)	Adult Day Health Care Center (고령자 비주거형 데이케어 시설)	고령자의 건강관리와 사회참여를 지원하고 가족의 돌봄 부담을 경감하며 지역사회 내 자립적인 생활을 지원	고령자, 치매 및 인지기능 저하 노인, 만성질환자, 장애인, 가족 보호자	건강관리와 재활치료가 가능한 공간을 중심으로 사회활동, 여가·취미 프로그램, 식사 및 휴식 공간 등 다양한 커뮤니티 시설 운영	건강관리, 간호 서비스, 인지훈련, 식사 제공, 사회활동 프로그램, 교통(셔틀) 서비스, 가족 상담 및 지원 등	✓ 미국 최대 규모의 Adult Day Health Care 기업 중 하나로 의료·재활·돌봄 서비스를 통합 제공하며 이용자의 건강 증진과 가족의 돌봄 부담 완화
 Sompō Care (일본)	데이 서비스 기반 재가 돌봄 서비스 (통소개호-보호서비스)	재가 고령자의 일상생활을 지원하고 신체 기능 유지와 예방 중심의 돌봄을 통해 지역사회 생활을 지원	재가 고령자, 일상생활 지원이 필요한 노인, 개호서비스 이용 대상자	지역사회와 연계된 데이서비스 시설에서 교류·여가·기능훈련 프로그램을 운영하는 생활지원 공간	기능훈련, 운동, 목욕, 식사, 레크리에이션, 생활지원, 상담 및 개호 서비스	✓ 개호보험 기반의 체계적인 운영과 예방 중심 서비스로 재가생활 유지와 지역사회 연계를 강화
 VIP Day Center (영국)	Adult Day Centre (고령자 비주거형 데이케어 시설)	돌봄이 필요한 성인의 건강 유지와 사회적 고립 예방을 통해 지역사회에서의 독립적인 생활을 지원	지역사회 거주 고령자, 치매 및 돌봄이 필요한 성인, 가족 보호자	이용자 간 교류와 다양한 여가·문화 프로그램을 통해 사회적 관계 형성을 지원하는 커뮤니티 공간	건강관리, 식사 제공, 취미활동, 사회교류 프로그램, 정서지원, 생활지원 서비스	✓ 시설 중심 돌봄보다 지역사회 참여와 사회적 교류를 중시하여 이용자의 자립생활과 삶의 질 향상을 지원

해외 데이케어센터 주택 연계형

주거 연계를 통한 지역사회 기반 시니어 케어 모델

돌봄서비스 중심으로 서비스가 제공되는 국내와 달리, 해외에서는 Aging in Place(지역사회 지속 거주) 정책이 확대되면서, 지역사회 기반 케어 서비스 데이케어센터(Senior Community)들이 조성되어 있다. 돌봄 시설을 넘어 의료, 재활, 사회활동, 식사, 교통 서비스를 통합하여 제공하는 지역사회 허브(Hub) 역할을 수행하며 이용자의 건강관리와 사회적 교류를 지원하고 있다. 이러한 모델은 의료비나 요양비용 절감 효과를 제공하는 동시에 가족의 돌봄 부담을 줄일 수 있는 장점이 있기 때문에 지방정부, 의료기관, 보험사, 비영리기관 등 다양한 이해관계자가 협력하는 통합 케어 생태계가 구축되어 지역사회 기반 시니어 케어 플랫폼으로 자리매김하고 있다.

주거 연계를 통한 지역사회 기반 시니어 케어 모델



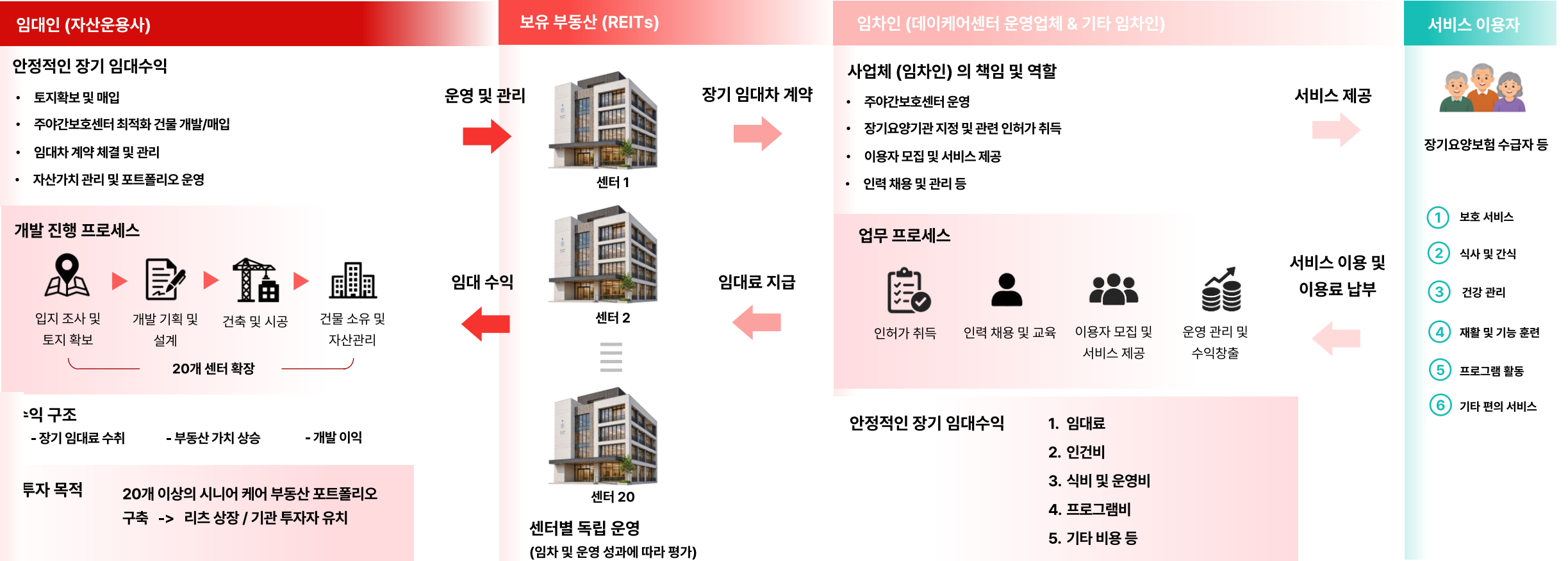
이용대상자		가족 / 보호자	
고령자, 치매 및 인지기능 저하 노인, 만성질환자, 장애인, 가족 보호자 등		돌봄 부담 경감, 장기적 상담 및 교육, 정보 제공 및 의사소통 지원	
연구 및 데이터		제공 서비스 항목	
재원 및 지출 구조		성과 및 효과	
- 이용자 건강/삶의 질 개선연구 - 지역 수요 및 서비스 모델 연구 - 문의 사항 기반 니즈 데이터 구축 - 비용 효과성 분석 (입소지연 효과)		- 건강관리, 재활치료, 인지/치매 케어 - 식사 및 영양 관리, 사회 활동 프로그램 - 교통(셔틀), 상담 및 가족 지원 - 긴급 대응 및 위기 관리	
- 재원 : 정부 보조금, 보험, 이용료, 기부금, 지자체 지원 등 - 지출 항목: 인건비, 시설·프로그램 운영비, 식자재비, 교통비, 시설투자비 등		- 건강 상태 및 기능 유지·개선 - 의료비 및 장기요양 비용 절감 - 시설 입소 지연 및 재가 생활 지속 - 가족 만족도 및 삶의 질 향상	

데이케어센터 REITs 사업 모델

전문 운영업체의 장기 임차를 통한 공실 리스크 해소 및 사업성 확보

새로운 데이케어센터 사업모델은 시니어 사업 외 용도로의 전환 및 매각에 제약이 있는 시니어 주택 대비 대중성과 확장성이 높으며, 일반 건물을 활용함으로써 자산의 매입·매각 및 용도 활용이 상대적으로 용이해 투자 및 자산운용 측면에서 차별화된 경쟁력을 확보할 수 있다. 자산운용사는 센터 개발 및 자산 확보를 담당하고, REITs를 통해 확보한 자산을 장기 보유·임대하여 안정적인 임대수익과 자산가치 제고를 추구할 수 있다. 운영업체는 장기 임차를 기반으로 센터 운영, 인력 관리 및 이용자 서비스 제공을 전담하여 운영 효율성과 서비스 품질을 확보할 수 있다.

부동산 투자와 전문 운영 업체와의 협업을 통한 데이케어센터 사업모델 구축

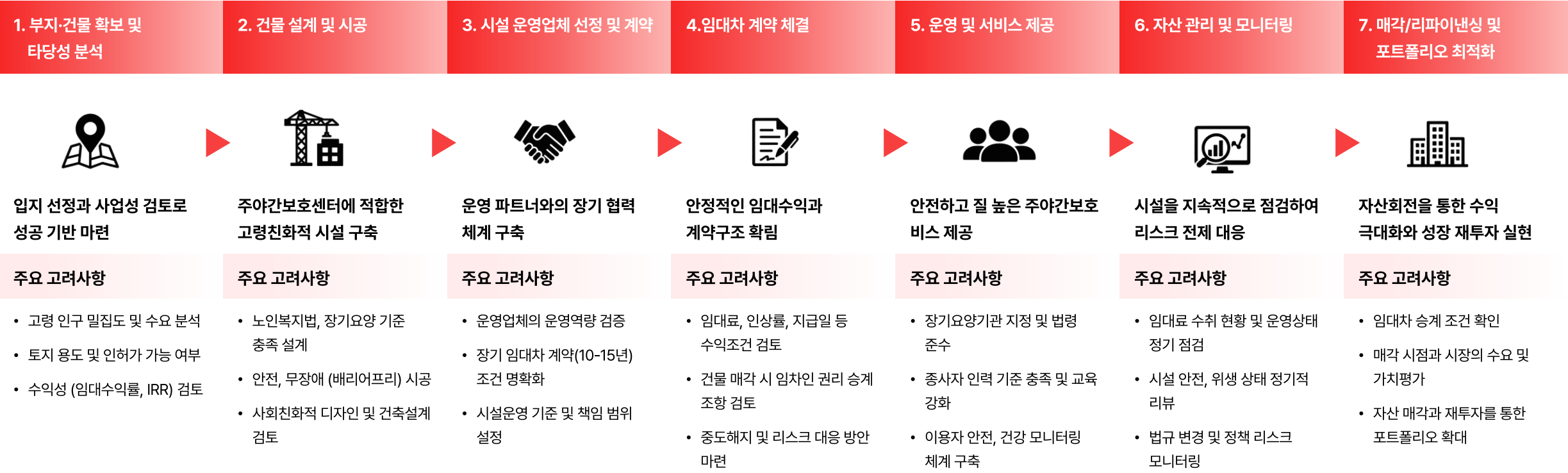


데이케어센터 사업의 진행절차

사업가치는 체계적인 개발·운영관리를 통해 극대화

입지 선정과 사업성 검토를 바탕으로 적합한 부지 또는 건물을 확보하고, 관련 법규와 시설 특성을 고려한 설계·시공을 추진하는 것에서 시작된다. 이후 운영 역량을 갖춘 파트너를 선정하고 장기 임대차 계약을 통해 안정적인 운영 및 임대수익 구조를 확보해야 한다. 운영 단계에서는 서비스 품질과 시설 안전을 지속적으로 관리하고, 운영 현황과 비용-리스크를 정기적으로 모니터링할 필요가 있다. 마지막으로 시장 상황과 자산가치를 고려한 매각·리파이낸싱 또는 재투자자를 통해 자산 수익성을 극대화하거나 포트폴리오를 최적화 할 수 있다.

안정적인 사업성 확보를 위해 전 과정에 걸친 핵심 의사결정이 필요



데이케어센터 운영 및 서비스 제공 구조

저층부는 개방형 MD, 상층부는 시니어 전용시설로 구성해 공간 활용도를 제고

1~2층은 일반 방문객도 편하게 이용할 수 있는 개방형 상업공간으로 구성하되, 시니어의 생활·건강·여가 수요를 고려한 업종을 선별적으로 유치하여 지역주민과의 접점을 확대. 3층부터 옥상까지는 시니어 커뮤니티 이용객을 위한 전용공간으로 구성하여 차별화된 서비스를 제공. 이를 통해 저층부에서는 외부 방문객의 유입과 상업시설 활성화를 유도하고, 상층부에서는 시니어 고객의 체류와 서비스 이용을 높이는 효율적인 MD 구조를 구축 할 수 있다.

주거 연계를 통한 지역사회 기반 시니어 케어 모델 생태계 지역사회 기반 시니어 케어 모델 생태계



옥상 - 시니어 휴식 공간

휴식공간을 제공하여 정서적 안정과 생활 만족도를 향상
• 테라스, 소규모 정원, 휴식 공간

4층 - 시니어 편의시설 이용 공간

고객을 위한 식사·소규모 모임 및 커뮤니티 공간 조성
• 테라스, 소규모 정원, 휴식 공간

3층 - 시니어 의료 시설: 건강관리 및 전용 공간

시니어 고객들을 위한 건강관리 공간
• 마사지사실, 재활·운동센터, 피부관리실, 문화교실 사우나, 등

2층 - 의료 서비스 공간: 병원 및 공용 문화 시설

시니어와 주민을 대상으로 의료서비스와 상담, 여가활동을 지원
• 피부과, 정형외과, 독서카페, 공용공간, 상담센터 등

1층 - 다세대 복합 문화공간: 리테일 및 Lobby

주민들도 방문 가능한 생활편의시설과 개방형 로비 공간 구성
• Lobby, 카페, 베이커리, 편의점, 약국, 여행사 등

*그림과 내용과 구성은 이해를 돕기 위한 예시 자료임.

국내 데이케어센터 사업의 기대효과

데이케어센터 사업의 주요 기대효과와 투자·운영 리스크 및 규제 요건

수요 성장과 안정적 임대수익을 기반으로 한 데이케어센터 투자 매력도 확보

데이케어센터가 새롭게 도입될 경우 장기적인 수요 증가를 기반으로 안정적인 임대수익 확보가 기대되며, 다수의 센터를 포트폴리오로 편입하고 전문 운영기관에 임대함으로써 임차인 분산을 통한 공실 리스크 완화와 운영 안정성을 확보할 수 있다.

또한 고령인구 증가와 재가 중심의 돌봄 수요 확대에 따라 시장 자체의 구조적 성장성이 높아 자산가치 상승 및 추가 개발 기회도 기대할 수 있다.

해당 데이케어센터 모델은 시니어 주거시설과 달리 일반 건물을 대상으로 매입함으로써 매각 시 상대적으로 높은 자산 처분 유연성을 확보할 수 있어, 투자자 관점에서 사업성이 높은 모델로 평가될 수 있다.

1. 기대효과	2. 주요 리스크	3. 관련 법적 규제
 안정적인 장기 임대수익 주야간보호센터는 사업 특성상 장기 임대계약이 가능 (10~15년)  임차인 분산으로 리스크 감소 다수의 센터를 여러 운영업체에 임대하여 공실 및 임차인 리스크 분산  인구 고령화에 따른 시장 성장성 고령 인구 증가로 돌봄 수요 지속 확대. 장기적으로 자산가치 상승 기대  중소특층을 겨냥한 수요 확보 고가의 시니어 상품을 구매하기 어려운 시니어를 대상으로 서비스 이용자를 유치  직접 운영 대비 낮은 운영 리스크 서비스 운영은 임차인이 담당하여 인력, 운영, 노무 리스크 부담 최소화  다양한 부가가치 창출 자산매각 유연성, 리츠 전환 등으로 추가 수익 창출	 특수목적 건물로 장기임대에 특화 장기임차, 일부면적 시니어 사업에 특화 등의 이유로 임차인 변경 시 주요 리스크 존재  임차인 의존도 존재 임차인의 운영 부실, 폐업 시 임대료 연체 및 공실 부담 존재  초기 개발 추가 비용에 대한 부담 토지 매입, 건축비 등 초기 투자 규모가 크고 회수까지 시간이 소요  관련 기관 허가 리스크 시설기준, 장기요양기관 지정 등 법적요건 미충족 시 사업지연 가능  입지 선정의 중요성 교통, 배후 인구, 주변 요양 인프라 등에 따라 수요와 수익성이 크게 달라짐  건축비 변동 리스크 건축비 상승, 금리 인상 시 수익성 악화 가능성 존재	적용 법령 - 노인복지법 및 동법 시행규칙 - 장기요양보험법 및 종법 시행규칙 - 기타 : 건축법, 소방시설법, 장애인·노인·임산부 등의 편의증진보장에 관한 법률, 식품위생법 등 재가노인복지시설 기준(노인복지법 시행규칙 별표9) - 연면적 90㎡ 이상 - 정원 6명 이상 : 이용정원 1명당 6.6㎡ 이상의 생활실/침실 확보 - 필수시설 : 생활실, 사무실, 의료·간호시설, 프로그램실, 물리치료실, 식당, 조리실, 세탁장 등 - 치매전담실 설치 시 별도 기준 적용 설치 및 운영 절차  시설 설치 (지자체 신고)  장기요양기관 지정 (국민보험공단)  운영기준 준수 및 정기 점검  변경·휴업·폐업 ·신고 등 의무 기타 준수 사항 - 소방시설, 피난시설, 선축물 용도 및 구조 기준 충족 - 감염, 위생 관리, 급식 위생관리 준수 - 이용자 안전 및 인권 보호 의무 등

결론

국내 시니어 시장은 공급이 수요를 따라가지 못하는 구조적 공급 부족 상태에 있다. 이에 따라 증가하는 수요에 대응하기 위한 신규 공급의 필요성이 높아지고 있으며, 향후 시니어 시장은 지속적으로 확대될 것으로 전망된다. 향후 시니어 주택시장은 돌봄, 의료 서비스 중심이 아닌 주거·헬스케어·돌봄·커뮤니티 서비스를 통합적으로 제공하는 라이프스타일 설계·지원 중심의 산업으로 전환될 가능성이 높다. 가격 경쟁력, 의료서비스 연계, 라이프스타일 설계, 운영 효율성을 확보한 사업자가 시장을 선도할 것으로 예상된다. 고령인구가 많은 지역을 중심으로 차별화된 상품을 선제적으로 공급하는 것이 핵심 전략이 될 것이다.

다만 시니어 주택의 높은 비용은 부담스럽지만, 일반적인 시니어 케어서비스보다 더 다양한 서비스와 높은 수준의 케어를 원하는 중간 가격대 수요층이 상당할 것으로 예상된다. 현재 국내에는 이러한 수요층을 대상으로 한 상품이 제한적인 상황이다. 이에 기존 주거지에서 이용할 수 있는 데이케어센터를 통해 건강관리·재활·식사·여가 등 다양한 서비스를 제공함으로써 시니어 주택과 일반 케어서비스 사이의 미충족 수요를 공략하고, 새로운 상품군을 형성하여 잠재 수요를 확보할 수 있을 것으로 생각된다. 또한 일반 건물을 활용하는 사업인 만큼, 시니어 주거시설 대비 자산 매각의 유연성이 높아 투자 관점에서도 매력적인 사업모델로 평가될 수 있을 것으로 예상된다.

리서치 센터

저자 안태진 선임	Associate Manager	저자 공우진 인턴	Intern
	Research Center		Research Center
	steven6ko@rsqaure.co.kr		

알스퀘어

서울 성동구 왕십리로 241, LF 201호 서울숲더샵	info@rsquare.co.kr
부동산 서비스 및 기타 문의	sales@rsquare.co.kr
임차문의	rd_info@rsqaure.co.kr
인테리어문의	rd_as@rsquare.co.kr
A/S문의	
1551-5678	

*본 보고서에 대한 지적재산권은 알스퀘어의 소유이며 사전허가 없이 영업적 목적으로 2차적 저작물 작성, 무단복제 및 배포 시 법적 제재를 받을 수 있습니다.