

**THE KING**  
REAL ESTATE  
REPORT

in Busan

2017 Q4

공실률 / BBD권역 크게 감소, SBD권역은 소폭 증가

**BBD권역 (부산역권)**

BBD권역은 부산 최대 오피스 중심지역으로 최근 주택 재건축, 재개발로 주거시설이 확충되고 있다. 2016년부터 조선, 해운 관련 업체들이 감소하고 부산신항이나 HBD권역으로 이전하는 추세로 공실률이 증가할 것으로 예측하였으나, 부산 세관을 이용하는 무역 사업장이 증가하고 부산역이라는 교통 편의성과 북항 재개발 및 주변 부대시설 증가로 상쇄하는 효과가 나타났다. 2017년 대비 공실률은 전체적으로 줄어들고 있는 상황이며, 부산역 주변 빌딩은 실평수 100평 이상의 공실은 없는 상태이다. G빌딩은 작년 2017년 3Q 공실률이 20~30% 수준이었으나, 현재는 만실 수준이다. 중앙역 주변 T빌딩 및 K빌딩은 공실률이 5~10% 내외이며, H빌딩을 포함한 중대형(연면적 1,500㎡ 이상)빌딩의 공실률은 20% 내외이다.

**전망 :** 향후 부산역 인근 오피스빌딩이 포화 상태가 되면, 중앙역 근처로 수요가 몰릴 것으로 관측되어 전문적으로 빌딩관리하는 PM회사들이 입주사 모집을 치열하게 경쟁하고 있다. 수요층의 눈높이가 높아짐에 따라 노후화되고 열악한 시설의 일부 중대형 빌딩은 예외로 공실률이 높아지는 상태라 PM회사들의 자문을 받아 건물 외부, 내부 수선에 박차를 가하고 있다.

**SBD권역 (서면역권)**

SBD권역은 서면교차로 라인으로 금융, 보험관련 법인이 꾸준히 늘어나고 있으며, 권역내 오피스시장 점유율이 약 72%로 3Q대비 약 5% 상승했다. 임대형식으로 사업체를 운영하다 사육을 직접 신축하여 타 권역에 위치한 지점들을 통합하는 형태를 보이고 있다. H캐피탈빌딩은 계열사 통합센터로 활용중이며 올해 2Q 준공을 앞두고 있는 S에셋 또한 사무실 이전을 앞두고 있다. D그룹도 사육을 신축하기 위해 착공 단계에 있다. 사무실 이전, 통폐합으로 SBD권역 공실률은 소폭(약 2%) 상승했다.

**전망 :** 공급이 늘어나고 있는데다 지점 통합합 등으로 앞으로 공실률이 더욱 증가할 것으로 보인다. 안정적인 상권이 보장되어 있지만 공실률의 완화는 예상하기 어렵다.

**HBD권역 (해운대권)**

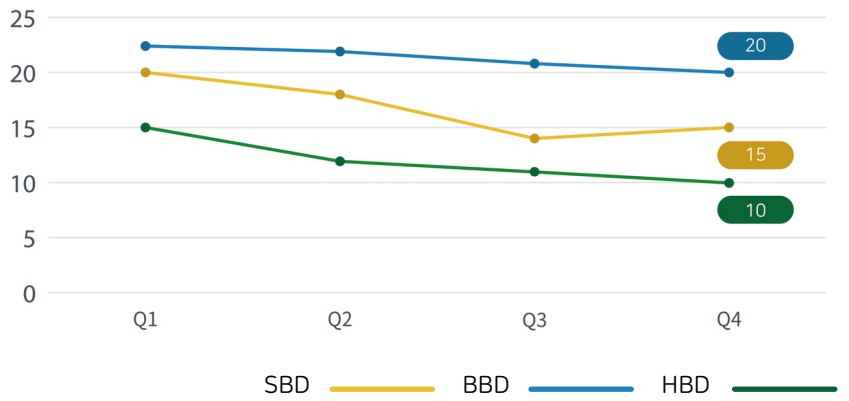
센텀시티 권역은 소/중규모 법인 사무실이 밀집되어 있고, 그 수요는 3Q 대비 가파르게 증가하고 있다. 2Q에 준공된 센텀시티의 S빌딩(프라임급)의 입주현황을 보면 쉽게 알 수 있는데 소형면적 부분은 입주율 100%를 달성했고, 일부 대형면적만 남아있다. 대형 법인들은 장기간 임차로 이전 내용은 없다. 프라임빌딩의 공급으로 공실률이 늘어날 것으로 예측했지만 N사, P사, L사 등 대기업 계열사들과 소규모 법인들의 부산지점을 HBD권역으로 자리잡아 공실률은 하락했다.

**전망 :** 외국/국내 공유 오피스 업체의 움직임과 대기업의 문의가 증가하고 있어 대형면적의 수요는 꾸준히 증가하여 공실률은 하락할 전망이다. 하지만 토지이용계획상 공급이 제한되어 있어 감소 비율은 제한적일 것이다.

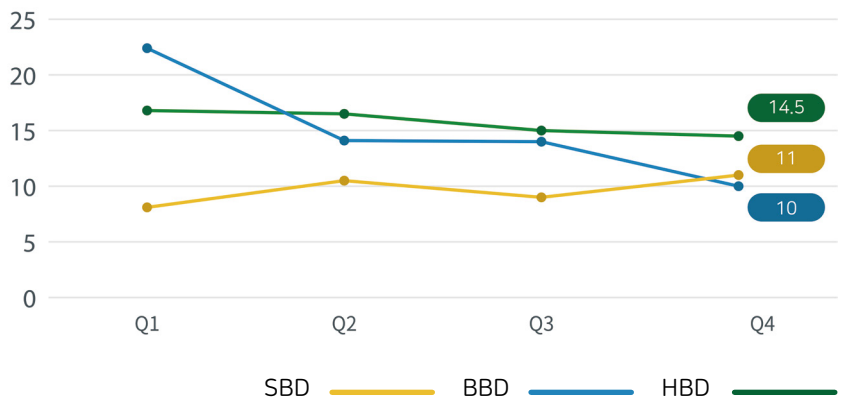
**임대료 / 주요상권 변동 미미**

세 권역의 임대료는 작년대비 큰 변동이 없다. 더킹스 리서치팀의 조사에 따르면 부산지역 중대형빌딩의 임대료는 임대면적 평당 최소 약 24,000원에서 최대 약 35,000원 사이로 3Q와 비슷한 수준으로 조사되었다. 경상수지 등 경제지표가 회복하여 본 궤도에 근접하게 올라오고 시장 수요가 증가하여 공실률이 감소하는 추세다. 기준 금리가 인상되어 임대료를 인상 시키려는 움직임이 있지만 최근 나아진 상황을 유지하기 위해 선불리 움직이지 못하고 있다. 올해 상반기에는 인상 없이 지나갈 것으로 보이지만, 추가 기준 금리 인상을 걱정하며 임대료 인상카드를 만지고 있는 것은 사실이다. 인상이 되면 입주사 유치를 위해 렌트프리(계약기간 1년 당 1개월 제공)등의 부가적인 서비스를 제공할 것으로 예상된다.

2017년 부산 주요지역 중대형(6층 이상의 일반건축물)빌딩 공실률 (단위 : %)



2017년 부산 주요지역 소형(6층 미만의 일반건축물)빌딩 공실률 (단위 : %)



SBD : 서면역권 / BBD : 부산역권 / HBD : 해운대권

2017년 부산지역 중대형빌딩 평당 임대료 (단위:원)



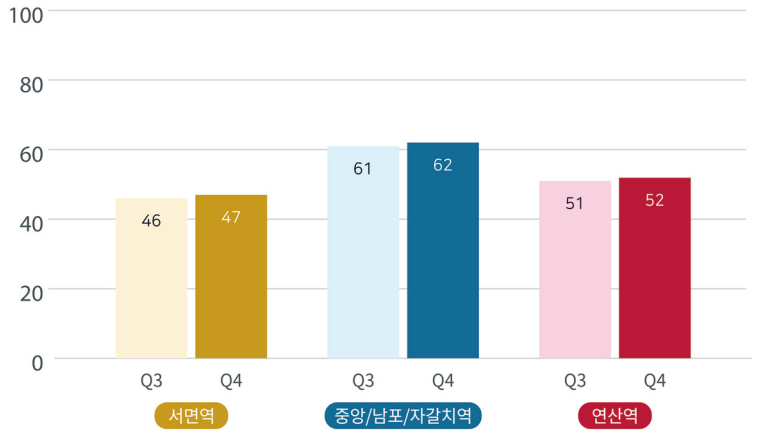
(출처 : 더킹스, 온나라부동산정보, 한국감정원)

### 종합평가 / 부산 주요지역 종합평가지수 소폭 상승

상권 내 음식, 소매, 서비스업의 전반적인 업종경기와 상권의 인구 수, 교통 시설, 집객시설 등을 종합하여 성장성, 안정성, 구매력 등을 산출한 부산 주지역 상권 종합평가지수는 전체적으로 3분기와 비교했을 때, 약 2% 정도 소폭 상승으로 비슷한 분위기를 보였다.

세부적으로 성장성 8점인 중앙/남포/자갈치역권은 가장 성장세에 놓인 지역으로 파악된다. 구매력 8.5점인 연산역권은 집객인원에 비해 구매력이 가장 좋은 지역으로 파악되고, 안정성은 세지역 모두 5점대로 세지역 모두 무난한 지역으로 파악된다.

부산 주요지역 월평균매출액 (17년10월 기준/단위 : 만원)



\*자료참조 : 더킹스, 소상공인시장진흥공단

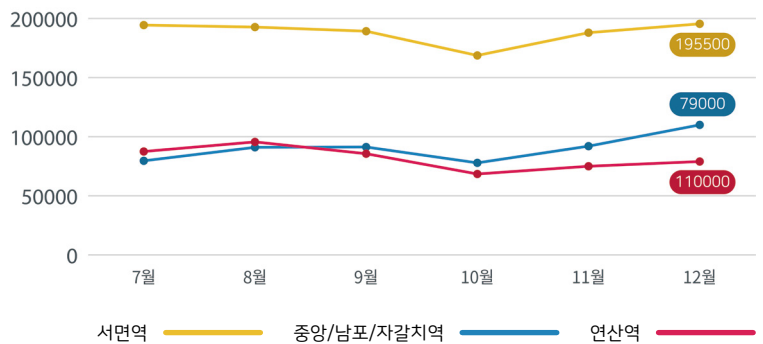
### 유동인구 / 3분기에 하락된 유동인구가 4분기는 회복세

17년 4분기는 작년 10월 전후로부터 장기간으로 이어진 추석연휴때문에 하락된 유동인구를 회복한 추세이다. 더킹스 리서치팀에서 조사한바에 따르면 주지역마다 최소 15%, 최대 27% 까지 하락했으나, 현재는 서면역권은 10월대비 14%, 중앙/남포/자갈치역권은 29%, 연산역권은 13%정도 증가한 상태이다.

특히 중앙/남포/자갈치역권은 연말 트리축제 및 겨울관광객이 몰려 일반적으로 관광객 방문이 많은 8~9월과 비교해도 17%가 상승했다.

전체 유동인구 중 서면역권은 일주일동안 금,토요일에 15%,17%로 가장 많은 유동인구수로 기록하였으나 최저 유동인구수와 크게 차이는 없었다. 중앙/남포/자갈치역권은 평균 13~15%로 일주일 내내 비슷한 유동인구수를 기록하였다. 연산역권은 수,목요일이 17%,18%로 유동인구가 가장 많았다.

부산 주요지역 월 인구수 (단위 : 명)



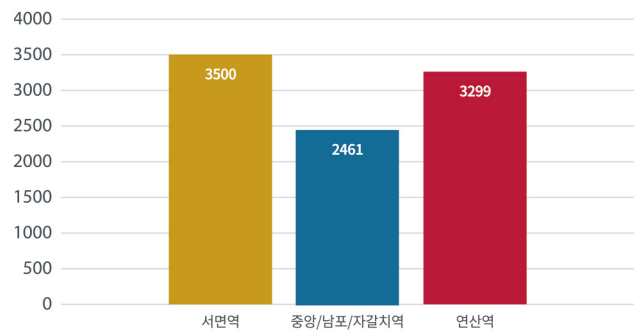
\*자료참조 : 더킹스, 소상공인시장진흥공단

### 매출 / 서면역권 여전히 강세 (17년 10월 기준)

2017년 10월 카드사 가맹점 매출통계를 기반으로 조사한 결과에 따르면 서면역권이 부산에서 가장 높은 매출을 올린 상권으로 나타났다. 더킹스 리서치 팀의 조사에 따르면 서면역권은 평균 3,500만원이고, 그 뒤로 연산역권이 평균 3,299만원으로 2위, 중앙/남포/자갈치역권은 평균 2,461만원 3위를 차지했다. 1위인 전통적으로 상권이 좋은 서면역권은 여전히 강세를 보이고 있다. 연산역권 또한 상가 밀집지역으로 꾸준한 매출을 이어나가며, 서면역권과 비슷한 매출액을 보이고있다. 중앙/남포/자갈치역권은 트리축제 및 관광객들이 몰리는 연말에 매출이 높았으나 이번 조사에서는 집계가 되지않아 아쉽게 3위를 기록했다.

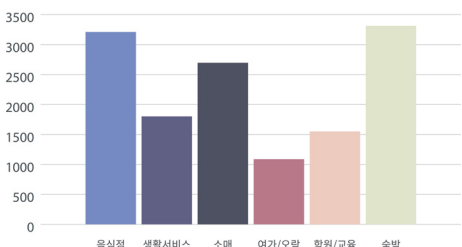
4분기 중요지역 업종별 매출을 조사한 바 서면역권은 음식점, 중앙/남포/자갈치역권은 숙박업, 연산역권은 음식점과 소매업으로 파악되었다. 그 중에서도 중앙/남포/자갈치역권은 관광객이 많이 방문하는 상권으로 숙박업이 약 5,000만원을 기록해 세상권중 가장 높은 금액을 차지했다. 여가/오락은 유동인구 중 직장인이 많은 연산역권이 약 2129만원으로 가장 높은 매출을 기록했고, 유동인구가 다양한 서면역권은 음식점, 생활서비스, 소매, 학원/교육이 각 3211만원, 1808만원, 1552만원으로 가장 높은 매출을 기록했다.

부산 주요지역 월평균매출액 (17년10월 기준/단위 : 만원)

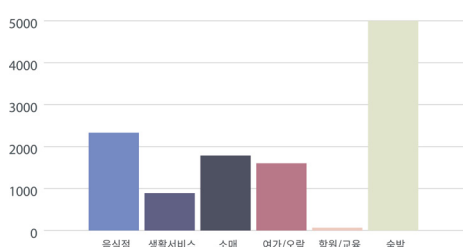


\*자료참조 : 소상공인시장진흥공단 (카드사 가맹점 매출통계를 기반)

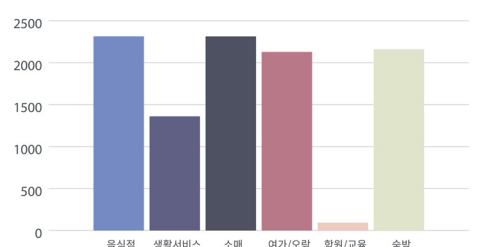
서면역권 업종별 매출 비교 (단위 : 만원)



중앙/남포/자갈치역권 업종별 매출 비교 (단위 : 만원)



연산역권 업종별 매출 비교 (단위 : 만원)





## 해외부동산 투자 급증

### 해외부동산 투자 급증

해외부동산 영역의 2017년 키워드는 해외부동산 사모펀드(간접투자)상품이다. 2015년까지만 해도 '전무'했던 은행권 사모펀드 실적은 2년새 1,000억원을 넘어섰다. 비은행권의 펀드운용사의 실적까지 포함한다면 엄청난 금액이다. 국내 금리 기저현상과 국내 부동산의 규제가 날로 강화되어, 수익이 높고 환차익까지 노리는 수요층이 늘어났기 때문이다.

이 때문에 펀드운용사들은 다양한 상품을 개발하기 위해 힘쓰고 있는데, 투자 상품 구조상 여러제한들이 있어 공급이 꾸준하지 못하다. 공모펀드 또한 마찬가지다. 최근 M에셋에서 판매한 호주부동산의 경우 불과 이틀만에 완판될 정도로 인기가 좋다.

이러한 펀드 같은 간접투자만 증가한 것이 아니다. 해외(일부국가 제외)에도 외국인 신분으로 국내처럼 개별 소유 등기가 가능하기 때문에 직접 본인 명의로 투자하는 직접투자자도 작년대비 상당수 늘어났다.

통계청에 따르면 해외부동산 투자액은 2015년 350만달러에서 2017년 5,000만 달러로 큰폭으로 늘었다. 투자자의 투자 목적 비율로 보면 임대수익 목적으로 매입한 사람이 전체의 83%를 차지했다. 작년 해외부동산 취득자의 평균 임대수익률은 약 6%로 환차익까지 생각한다면 그 이상을 볼 수 있다. 호주의 경우 법으로 임대료가 매년 4%씩 인상해야하는 조항이 있어, 부동산 가치 상승 및 임대료 상승이 보장되어 있다. 게다가 자녀 유학, 취업으로 영주권 및 초청 비자를 획득하여 이민까지 생각하는 자산가들이 늘어 미리 부동산에 투자한다.

호주 골드코스트나 미국 하와이 등 휴양지에 고급 아파트나 레지던스를 구입하여 향후 노후생활을 대비하기도 한다. 하지만 해외부동산 직접투자는 개별적으로 시도하기에는 해외송금과 현지 국가 법률, 조세제도 파악 등 거쳐야할 과정과 확인해야할 부분이 많다.

투자 국가 비율을 보았을때, 비교적 거리가 가까운 동남아시아가 압도적으로 많다. 특히 많은 개발도상국의 부동산에 투자함으로써 제2의 강남과 같이 단기간안에 큰 시세차익을 노리는 목적이 대부분이다. 여러 우려스러운 시선도 있지만 투자금액도 상대적으로 적은편이라 많은 사람들이 쉽게 접할 수 있다.

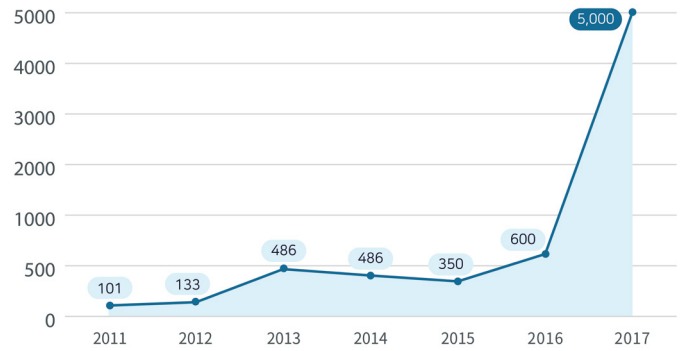
그 뒤로 캐나다, 미국, 호주 순으로 유학/이민을 염두한 투자로 보인다. 재밌는 것은 2017년 1Q들어 미국 투자 비중이 점점 줄어들더니 캐나다와 순위가 바뀌었다는 점이다. 미국은 트럼프 대통령이 취임하면서 이민 정책을 강화하며 생겨난 투자 이민에 대한 장벽이 높아졌다고 풀이된다.

투자가 감소된 국가도 있는데 호주다.

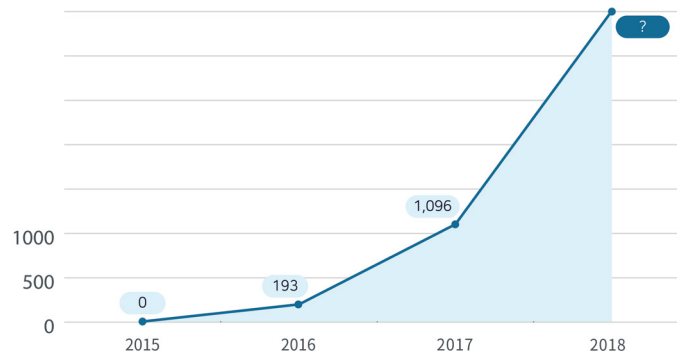
호주에 유입된 해외자본의 90%는 중국인데, 증가세를 꺾기 위해 연방정부에서 내놓은 정책이 '외국인 부동산 담보대출 금지'이다. 이미 다른 국가에서 시행하고 있는 제도이지만, 호주는 시작이 늦은 것 뿐이다. 중도금이 없는 호주는 계약금 10%와 대출 70% 즉, 본인 자금 30%로 부동산 취득이 가능했다.

2018년 1Q에는 전 세계적으로 유망한 투자 상품을 출시 계획 중에 있다. 더킹스 에션 올해 해외부동산 신규사업으로 해외 부동산 직접 투자자를 위해 전문가와 함께 투자국으로 떠나 눈으로 부동산시장을 체험하는 부동산 투어 상품을 개발 중에 있다.

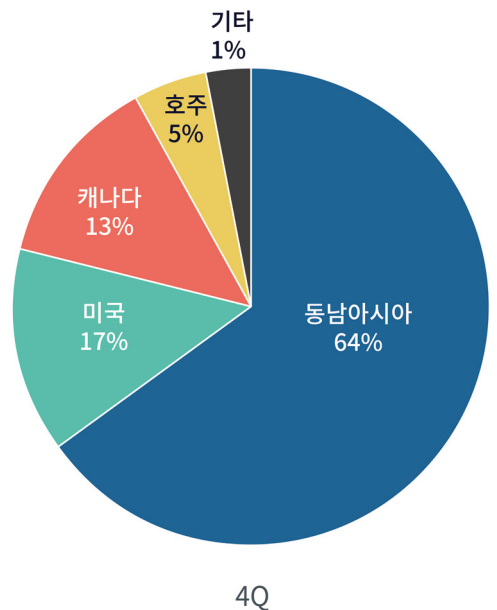
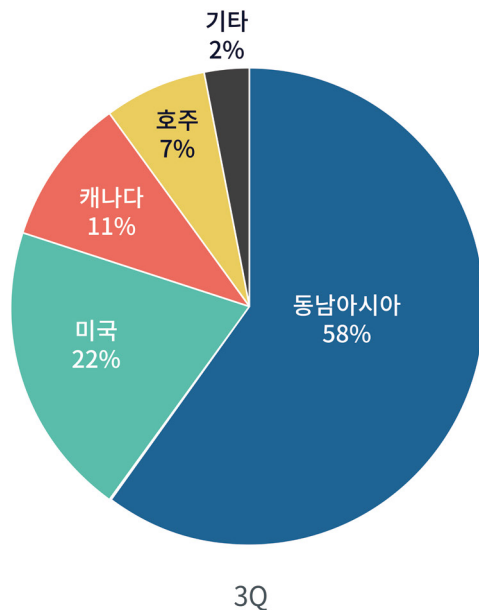
년도별 해외부동산 직접 투자 신고액 (단위 : 만달러)



은행권 부동산 사모펀드 취급 실적 (단위 : 억원)



해외투자 국가별 분포도



주요거래사례 (대형빌딩급 이상)

권역	빌딩명	매매면적	거래가격	비고
BBD	H증권빌딩	13,360 평	150억	4분기
SBB	P쇼핑몰	16,028.07평	-	4분기
SBB	S빌딩	3,846.89평	120억	3분기

THE KINGS Research / Please contact us



**kyung hun Chun**  
CEO



**in oh Heo**  
managing director



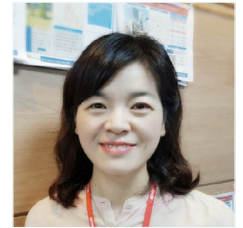
**do heyung Go**  
Office director



**young hyuk Kim**  
Office director



**chung hwan Han**  
Office director



**myeong suk Sung**  
Team leader



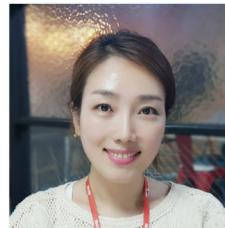
**tae yong Kim**  
Team leader



**il hwan Ko**  
Team leader



**sang min Lee**  
Office Manager



**jeong hwa Park**  
Office Manager



**kyung sook Heo**  
Manager



**do gon Kim**  
Manager



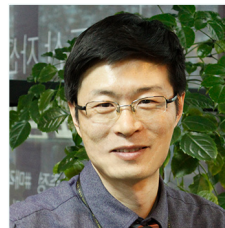
**dae goo Jung**  
Manager



**dong hun Lee**  
Manager



**hong guen Na**  
Manager



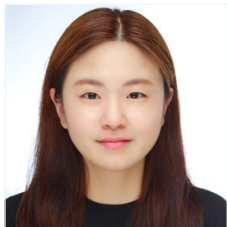
**dong cheol Jung**  
Manager



**jae uk Lee**  
Manager



**ga young Noh**  
Manager



**sora Bae**  
Manager



**sae reum Lee**  
Business Manager



**young seung Lee**  
Marketing Manager