



Judy Jang

Associate Director | Research | Korea

+822 6325 1918

judy.jang@colliers.com

코로나19 이후 공유오피스 시장

Insight & Recommendations

코로나 사태로 인해 공유오피스 시장의 재편 및 환경변화에 대한 준비가 임차인, 건물주, 투자자 모두에게 필요한 시점이다.

- > 임차인은 공유오피스 멤버십 비용 할인 기회를 잘 활용하여 코로나 사태로 인한 조직구성의 유연성을 확보할 필요가 있다.
- > 건물주는 공유오피스 시장의 재편이 일어나기 전에 더 이상 공유오피스가 오피스 공실의 해결사가 아닌 것을 인지하고 공유오피스 사업자의 신용도 및 장기계약 조건을 재검토함과 동시에 건물가치를 다시 높일 수 있는 전략을 강구해야 한다.
- > 공유 오피스 사업자는 장기적으로 건물주와 윈윈할 수 있는 임대차 구조를 통해 공실로 인한 사업 리스크를 최소화 할 수 있는 사업 전략을 고려해야 할 것으로 보인다.

150개의 공유오피스 센터

서울시에 위치한 공유오피스 지점수는 약 150여개로 조사되었다. 그중 약 46개의 센터가 A등급 빌딩에 위치하고 있다.

주요 사업자만을 기준으로 보면 약 77개의 지점수가 있다.

40만원:평균인당 월 멤버십 비용

공유오피스 사업자별로 공유좌석내 지정좌석 월 사용료는 다르지만 약 인당 평균 월 40만원으로 파악된다.

24개의 주요 운영 사업자

서울시를 중심으로 공유오피스를 운영하는 사업자수는 약 24개로 조사되었다. 위워크, 리저스, 저스트코, TEC 등의 외국계와 패스트파이브, 스파크플러스 등의 국내회사가 한국에서 가장 활발하게 사업을 하고 있는 공유오피스 주요 사업자이다.

50%가 강남권역에 위치

서울시에 위치한 약 150여개의 지점수 중 50% 이상이 강남에 위치해 있다.

주요 3대 권역만을 기준으로 할 경우 3분의 2 이상이 강남권역에 위치해 있다.

지난 3년간 외국계 공유오피스의 활발한 진출 및 정부주도의 스타트업 육성 분위기에 공유오피스는 호황기를 보냈다. 하지만, 코로나19로 인해 공유오피스의 경쟁구도가 변화되고 공유오피스 시장 규모 및 사업전략을 수정하는 계기가 될 것으로 보인다. 그동안 우후죽순으로 생긴 소규모 공유오피스 브랜드는 사라지고, 지점확대에 속도를 낸 선두업체 위주로 재편될 가능성이 더 높아졌다. 당분간 코로나사태가 진정 될 때까지는 그동안 지점 수 확대에 집중했던 공유오피스 사업자 간의 경쟁도 둔화될 것으로 보인다.

반면, 코로나19 사태로 인해, 기업환경의 불확실성이 더 커지면서 기업환경의 변화에 따른 유동적인 조직구성이 더 중요해 지고 있다. 따라서, 단기적으로는 공유오피스의 신규기업 임차 확장면적에 대한 수요는 줄겠지만, 경제 불확실성 및 비용절감을 위해 임대차 계약의 유연성을 원하는 임차인은 더 증가함에 따라, 유연한 업무공간에 대한 니즈 또한 장기적으로는 증가할 것으로 보인다.

주요 공유오피스 사업자

서울 주요 권역에 A등급 및 B등급 오피스에 공유오피스를 운영하는 주요 사업자는 위워크, 리저스, 저스트코, TEC 등의 외국계와 파스트파이브와 스파크 플러스등이 가장 활발한 사업활동을 벌이고 있다.

그동안 경쟁적으로 지점수를 늘렸던 사업자들은 코로나 사태로 인해 지점수 확장 속도 조절 및 임대료 인하조정을 하고 있다.

조선비즈 뉴스에 따르면, 위워크는 임차하고 있는 건물 중 건물 임대인에게 3개월 임대료 면제를 요구한 것으로 전해졌다. 또한, 저스트코는 멤버십 비용을 감면하는 안정 패키지를 발표했다.

반면, 코로나 19의 여파가 큰 위워크와 같은 글로벌 브랜드와 달리, 파스트파이브, 스파크 플러스등의 국내 브랜드의 사업확장은 지속될 것으로 전망된다. 특히, 5월 지점수 기준 국내 1위 시장 지위를 갖추고 있는 파스트파이브는 코로나사태에도 불구하고 연내 IPO를 추진할 계획이다. 스파크 플러스 또한 최근 강남에 13번째 지점을 오픈하는 등 활발한 확장 정책을 지속하고 있다.

주요 공유 사업자 센터수

Company Name	Number
Fast Five	25
WeWork	20
Regus Korea	13
Spark Plus	13
JustCo	5
The Executive Center	5

Source: Colliers International, May. 2020



코로나 사태로 인한 업무 환경의 변화 가속화

코로나 사태로 인해 대규모 회사들은 조직을 분산시켜 사무공간을 분산시키고 있다. 실제로 SK 텔레콤의 경우 직원들의 거주지를 분석하여 20분내 출퇴근이 가능한 '거점 오피스'를 선정하여 운영을 시작했다. SK 텔레콤은 연내 10개 오피스의 거점 오피스 지역을 선점하여 유연근무제를 활성화할 예정이다. SK이노베이션은 일부 부서를 대상으로 '1주 출근, 3주 재택' 근무 체제를 운영하고 있다.

NHN 기업의 경우 재택근무가 끝난 뒤에도 리모트 워크방식으로도 일주일일에 한번은 사무실에 출근하지 않는 근무제도를 도입했다.

앞으로 업무 환경 변화로 인해 인력확장이 사용면적의 확장을 더 이상 의미하지 않을 수 있다. 오히려 공간활용에 대한 전략을 재구축하여 업무 공간 효율화를 꾀할 경우 임대면적은 오히려 축소될 수도 있다.

직원수가 많은 기업의 경우 임대료는 더 이상 고정비가 아니라 조직의 유연한 구성에 따라 변동되는 변동비로 고려해야 할 지도 모른다.

향후 코로나 사태가 시발점이 되어, 재택근무를 포함하여 분산형 근무는 더 확산됨에 따라 공유오피스에 대한 조직의 수요도 증가할 것으로 전망된다.

공유오피스 수요자의 니즈 변화

당분간 공유 오피스 임차인의 수요자의 니즈는 코로나 사태 영향으로 인해 신규 스타트업이나 기존 임차인의 확장수요 보다는, 유동성위기 극복을 위한 비용절감의 필요성으로 인한 공유오피스 수요로 수요자의 니즈 또한 변화 될 것으로 보인다.

코로나19 확산 리스크를 줄이기 위한 조직백업 및 분산 전략을 위한 공유오피스의 수요가 더 집중될 것으로 보인다.

코로나 사태로 인해 경기 불확실성이 더 커지면서 보증금과 인테리어 비용등의 부대비용 부담을 덜고자 하는 비용절감을 위한 니즈가 더 증가함과 동시에 경기상황에 따라 유연하게 대응할 수 있는 조직의 니즈도 더 증가할 것으로 전망된다.



공유오피스가 제공하는 서비스의 변화

그동안 공유와 네트워크 서비스를 강조했던 공유오피스 사업자의 전략은 독립과 보안관련 서비스를 제공하는 전략으로 바뀔 수도 있다. 코로나 사태로 인해 스타트업수보다는 대기업 및 중견기업의 비용절감 및 유연한 조직구성을 위한 니즈가 증가함에 따라 인더스트리 별로 특화된 서비스를 제공하는 공유오피스의 서비스도 강화될 것으로 보인다.

공유오피스 운영 전략 다양화 필요

공유오피스 공급 및 확장수요는 코로나19 바이러스 영향으로 인해 올해는 일부 축소 될 것으로 전망된다. 이제는 몇년간 공격적인 확장을 했던 공유오피스의 시장 점유율 확대 전략은 수정이 필요할 것으로 보인다. 또한, 공유 오피스 운영 사업자는 코로나 사태로 부동산 경기의 위험에 노출되는 공유오피스 운영 전략을 다양화할 필요가 있다.

경기 불황에 따른 공실 위험을 완화하는데 도움이 되는 대체 모델은 공유오피스 운영 사업자가 건물을 직접 임대하고 운영하는 대신 임대인과 파트너쉽 계약을 체결하는 것이다. 건물주가 인테리어 비용을 들여 공유오피스를 구축하고 운영은 공유오피스 사업자가 맡아 건물주와 운영수익을 분배하는 구조다.

건물주에게 인테리어 비용을 지원받는 대신 매출의 일부를 임대료로 제공하는 전략을 사용하기도 한다. 건물주와 파트너쉽 관계를 통한 운영 전략을 통해 공유오피스 사업자의 경우 경기 불황에 따른 공실 리스크를 줄일 수 있고, 건물주 또한 건물 운영 수익을 늘릴 수 있는 기회를 만들 수 있다.

컬리어스 인터내셔널은 공유 오피스 운영자, 임차인 및 자산 소유자에게 자문, 컨설팅 및 거래 서비스를 제공하는 플렉서블 워크스페이스 컨설팅(Flexible Workspace Consulting) 팀을 운영하고 있다.

플렉서블 워크스페이스 컨설팅 서비스를 통해 공유 오피스 운영자는 새로운 시장 조사, 임차인은 포트폴리오 분석, 자산 소유자는 자산 재배치 및 거래 구조에 대한 전략적 자문과 거래 관리 서비스를 제공받을 수 있다.

부상하는 또다른 '공유경제' 비즈니스 모델

공유오피스가 과거 몇년간 폭발적으로 증가했던 것처럼, 투자자들은 또다른 공유플랫폼 서비스의 하나인 공유키친 비즈니스 모델에 주목할 필요가 있다. 코로나19 사태로 인해 증가한 배달음식에 대한 니즈와 발맞추어 최근 공유키친에 대한 오피스 입점의 문의가 증가하고 있기 때문이다.

또한, 공유오피스와 함께 공유주거도 또 하나의 공유경제 트렌드로 떠오르고 있다. 그동안 주거는 기관투자자들의 투자 섹터가 아니었지만, 안정적인 운영수익률 제공 구조가 가능해짐에 따라 공유주거가 새로운 투자대안으로 고려되고 있다. 실제로 최근 이지스 자산운용은 약 2,500억원 규모의 공유주거 블라인드 펀드를 설정했다.

또한, 도심의 유휴공간을 활용하여 소규모 창고로 운영하는 공유물류도 새로운 공유경제의 모델로 떠오르고 있다.

장기적으로 분산오피스 전략을 원하는 기업들의 공유오피스 수요는 지속될 뿐만 아니라, 공유주거, 공유물류 등의 공유경제 트렌드는 지속될 것으로 보인다.



따라서, 상업용 부동산 투자자들도 공유오피스 뿐만 아니라 공유키친, 공유주거, 공유물류 등의 공유경제 비즈니스 모델을 운영하는 사업자들이 새로운 투자 섹터 및 파트너로 부상함에 따라, 건물 운영 수익률 확보를 위해, 공유경제 비즈니스 모델에 대한 관심을 지속적으로 가질 필요가 있다.

부동산 투자자들은 코로나 사태가 진정된 후에 부상할 새로운 상업용 부동산 섹터 및 비즈니스 기회에 대해 모색해야 할 것으로 보인다.

Primary Author:

Judy Jang

Associate Director | Research | Korea

+82 2 6325 1918

judy.jang@colliers.com

For further information, please contact:

Robert Wilkinson

Managing Director | Korea

+82 2 6325 1901

Robert.Wilkinson@colliers.com

Andrew Haskins

Executive Director | Research | Asia

+852 2822 0511

andrew.haskins@colliers.com

Joon Lee

Senior Director | CMIS | Korea

+82 2 6325 1907

joon.lee@colliers.com

Jay Cho

Director | Office Services | Korea

+82 2 6325 1905

jay.cho@colliers.com

Jonathan Wright

Director | Flexible Workspace Consulting | Asia

+852 9020 9200

Jonathan.Wright@colliers.com

About Colliers International

Colliers International (NASDAQ, TSX: CIGI) is a leading real estate professional services and investment management company. With operations in 68 countries, our more than 15,000 enterprising professionals work collaboratively to provide expert advice and services to maximize the value of property for real estate occupiers, owners and investors. For more than 25 years, our experienced leadership, owning approximately 40% of our equity, has delivered compound annual investment returns of almost 20% for shareholders. In 2019, corporate revenues were more than \$3.0 billion (\$3.5 billion including affiliates), with \$33 billion of assets under management in our investment management segment. Learn more about how we accelerate success at corporate.colliers.com, [Twitter](#) or [LinkedIn](#)

Copyright © 2020 Colliers International

The information contained here in has been obtained from sources deemed reliable. While every reasonable effort has been made to ensure its accuracy, we cannot guarantee it. No responsibility is assumed for any inaccuracies. Readers are encouraged to consult their professional advisors prior to acting on any of the material contained in this report.

