



KRIHS 국토연구원

2022년 상반기 부동산 활동조사

보고서

2022. 08.



Hankook Research

CONTENTS



제1장. 조사 개요

I. 조사설계	3
II. 조사내용	4
III. 응답자 구성	6

제2장. 조사결과 요약

	9
--	---

제3장. 일반인 조사 결과 분석

I. 부동산 탐색활동	39
1. 탐색했던 부동산 주택 거래 유형	39
2. 부동산 주택 거래 탐색 유형	42
3. 부동산 주택 거래 탐색 목적	45
4. 부동산 주택 거래 탐색 지속 여부	48
5. (탐색 종료 시) 부동산 주택 거래 탐색 기간	50
6. 주택 거래를 하지 않는 주된 이유	52
II. 부동산 거래활동	57
1. 부동산 거래 활동 건수	57
2. 매수(구입)한 주택 형태	63
3. 매수(구입)한 주택의 희망가/시세 대비 가격	65
4. 매수(구입)한 주택의 거래 목적	70
5. 매도(판매)한 주택 형태	72
6. 매도(판매)한 주택의 희망가/시세 대비 가격	74
7. 매도(판매)한 주택의 거래 이유	79
8. 주택 매도(판매)까지의 소요 기간	82
9. 주택 매도(판매) 소요 기간에 대한 평가	85
10. 전월세 임차(빌림)한 주택 형태	88
11. 전월세 임차(빌림)한 주택의 희망가/시세 대비 가격	91
12. 전월세 임대(빌려줌)한 주택 형태	95
13. 전월세 임대(빌려줌)한 주택의 희망가/시세 대비 가격	97
14. 주택 매수(구입)시 거래 파기 경험 여부 및 이유	101
15. 주택 매도(판매)시 거래 파기 경험 여부 및 이유	105
III. 주택담보대출 여건	109
1. 주택담보대출 경험 여부	109
2. 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받았는지 여부	112
3. 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유	115
4. 주택담보대출 상담 경험 여부	119

5. 현재 시점에서 주택담보대출 여건 평가	121
IV. 부동산 시장	123
1. 주택 매수(구입) 시점으로서의 현재 평가	123
2. 현재 주택 매수(구입)하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유	126
3. 주택 매도(판매) 시점으로서의 현재 평가	131
4. 현재 주택 매도(판매)하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유	134
5. 향후 주택 구입 시 주된 목적	139
6. 향후 주택 구입 시 생각하는 최소 자기 자금 비율	142
V. 부동산 투자	144
1. 여유자금 생길 시 투자처	144
2. 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동	146
3. 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동	150
4. 각 투자처별 예상 수익률 수준	154
5. 각 자산별 예상 위험 수준	160

제4장. 중개업소 조사 결과 분석

I. 주거래 금액대	169
1. 거래 주택의 주된 매매 금액대	169
2. 거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대	171
II. 매물 계약까지 소요 기간	173
1. 주택 매매 매물 계약까지 소요 기간	173
2. 주택 전세 매물 계약까지 소요 기간	175
3. 주택 월세 매물 계약까지 소요 기간	177
III. 매물 거래 금액	179
1. 작년 하반기 실거래가 대비 주택 매매 가격 수준	179
2. 작년 하반기 실거래가 대비 주택 전세 가격 수준	181
3. 작년 하반기 실거래가 대비 주택 월세 가격 수준	183
4. 호가 대비 주택 매매 가격 수준	185
5. 호가 대비 주택 전세 가격 수준	187
6. 호가 대비 주택 월세 가격 수준	189
IV. 매물 거래 과정	191
1. 주택 매수자의 거래 목적	191
2. 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기	193
3. 주택 전월세 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기	196
4. 주택 매매 급매물 비율	199
5. 주택 전월세 급매물 비율	201

부록1. 설문지

2022년 상반기 부동산 활동조사 보고서

CHAPTER

I

조사 개요



제1장

조사 설계

구 분		내 용
일반인	모집단	서울 및 경기도에 거주하는 만 19세 이상 성인 남녀
	표본 크기	1,002명 (부동산 거래 및 탐색 활동자) ※ 부동산 거래자 501명
	표본 할당	2022년 1~6월 부동산 탐색 활동자 500명 및 거래 활동자 500명 이상
	표집 오차	무작위추출을 전제할 경우, 95% 신뢰수준에서 최대허용 표집오차는 $\pm 3.1\%p$
중개업소	모집단	서울 및 경기도에서 영업 중인 공인중개사
	표본 크기	300명 (서울 150명, 경기 150명)
조사방법		컴퓨터를 활용한 모바일 조사(CAMI) * CAMI: Computer Assisted Mobile Interview
조사도구		수집된 자료는 편집(Editing) 및 부호화(Coding)과정을 거쳐서 통계 프로그램인 SPSS(Statistical Package for the Social Sciences)를 이용해 분석
조사기간		2022년 07월 12일 ~ 2022년 07월 25일
조사기관		(주)한국리서치 (대표이사: 노익상)

제2장

조사 내용

1. 일반인 조사내용

구분		조사 내용	문번
부동산 탐색활동		• 탐색했던 부동산 주택 거래 유형 • 부동산 주택 거래 탐색 유형 • 부동산 주택 알아본 목적 • 부동산 주택 거래 탐색 시작 시기 • 부동산 주택 거래 탐색 지속 여부 • 부동산 주택 거래 탐색 종료 시기 • 부동산 주택 거래 탐색 종료 이유 • 주택 거래를 하지 않은 주된 이유	문1 문2 문3 문4 문4-1 문4-2 문4-3 문5-1~4
부동산 거래활동	전체	• 부동산 거래 활동 건수	문6
	매수	• 매수(구입)한 주택 형태 • 매수(구입)한 주택의 희망가 대비 가격 • 매수(구입)한 주택의 시세 대비 가격 • 매수(구입)한 주택의 거래 목적	문7 문7-1 문7-2 문7-3
	매도	• 매도(판매)한 주택 형태 • 매도(판매)한 주택의 희망가 대비 가격 • 매도(판매)한 주택의 시세 대비 가격 • 매도(판매)한 주택의 거래 이유 • 주택 매도(판매)까지의 소요 기간 • 주택 매도(판매) 소요 기간에 대한 평가	문8 문8-1 문8-2 문8-3~3-1 문8-4 문8-5
	임대	• 전월세 임차(빌림)한 주택 형태 • 전월세 임차(빌림)한 희망가 대비 가격 • 전월세 임차(빌림)한 시세 대비 가격	문9 문9-1 문9-2
	임차	• 전월세 임대(빌려줌)한 주택 형태 • 전월세 임대(빌려줌)한 주택의 희망가 대비 가격 • 전월세 임대(빌려줌)한 주택의 시세 대비 가격	문10 문10-1 문10-2
	계약파기	• 주택 매수(구입)시 거래 파기 경험 여부 • 주택 매수(구입)시 거래 파기 이유 • 주택 매도(판매)시 거래 파기 경험 여부 • 주택 매도(판매)시 거래 파기 이유	문11 문11-1 문12 문12-1
부동산 시장 및 투자 관련 일반사항	주택담보대출 여건	• 주택담보대출 경험 여부 • 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받았는지 여부 • 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유 • 주택담보대출 상담 경험 여부 • 현재 시점에서 주택담보대출 여건 평가	문13 문13-1 문13-2 문14 문15
	부동산 시장 평가	• 주택 매수(구입) 시점으로서의 현재 평가 • 현재 주택 매수(구입)하기 좋다고 생각하는 이유 • 현재 주택 매수(구입)하기 좋지 않다고 생각하는 이유 • 향후 주택 구입 시 주된 목적 • 향후 주택 구입 시 생각하는 최소 자기 자금 비율 • 주택 매도(판매) 시점으로서의 현재 평가 • 현재 주택 매도(판매)하기 좋다고 생각하는 이유 • 현재 주택 매도(판매)하기 좋지 않다고 생각하는 이유	문16 문16-1 문16-2 문17 문18 문19 문20-1 문20-2
	부동산 투자	• 여유자금 생길 시 투자처 • 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동 • 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동 • 투자처별 예상 수익률 수준 • 자산별 예상 위험 수준	문21 문22~문22-2 문23~문23-2 문24 문25

2. 중개업소 조사내용

구분	조사 내용	문번
주거래 금액대	• 거래 주택의 주된 매매 금액대	선문3-1
	• 거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대	선문3-2
	• 월세 거래 경험 여부	선문4
매물 계약까지 소요 기간	• 주택 매매 매물 계약까지 소요 기간	문1-1
	• 주택 전세 매물 계약까지 소요 기간	문1-2
	• 주택 월세 매물 계약까지 소요 기간	문1-3
매물 거래 금액	• 작년 하반기 실거래가 대비 주택 매매 가격 수준	문2-1
	• 작년 하반기 실거래가 대비 주택 전세 가격 수준	문2-2
	• 작년 하반기 실거래가 대비 주택 월세 가격 수준	문2-3
	• 호가 대비 주택 매매 가격 수준	문3-1
	• 호가 대비 주택 전세 가격 수준	문3-2
	• 호가 대비 주택 월세 가격 수준	문3-3
매물 거래 과정	• 주택 매수자의 거래 목적	문4
	• 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부	문5
	• 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 이유	문5-1
	• 주택 전월세 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부	문6
	• 주택 전월세 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 이유	문6-1
	• 작년 하반기 대비 주택 매매 급매물 비율	문7
	• 작년 하반기 대비 주택 전월세 급매물 비율	문8

제3장

응답자 구성

1. 일반인 응답자 분포표

Base=전체	사례수 (명)	비율 (%)
▣ 전체 ▣	(1,002)	100.0
거주지역		
서울	(511)	51.0
경기	(491)	49.0
집의 형태		
아파트	(709)	70.8
연립/다세대 주택	(177)	17.7
단독(다가구) 주택	(78)	7.8
상가주택	(7)	0.7
오피스텔	(29)	2.9
기타	(2)	0.2
거주형태		
자가	(610)	60.9
전세	(243)	24.3
월세	(143)	14.3
무상 및 기타	(6)	0.6
거주 주택 외 보유 현황		
있음	(343)	34.2
없음	(659)	65.8
응답자 연령		
20대	(122)	12.2
30대	(210)	21.0
40대	(288)	28.7
50대	(266)	26.5
60대 이상	(116)	11.6
혼인상태		
미혼	(291)	29.0
기혼	(694)	69.3
기타	(17)	1.7
가구원 수		
1인	(53)	5.3
2인	(177)	17.7
3인	(222)	22.2
4인	(317)	31.6
5인 이상	(233)	23.3
월평균 소득		
300만 원 미만	(137)	13.7
300~400만 원 미만	(171)	17.1
400~500만 원 미만	(183)	18.3
500만원 이상	(511)	51.0
총자산 규모		
1억 원 미만	(164)	16.4
1억 원~3억 원 미만	(170)	17.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	16.2
5억 원~9억 원 미만	(206)	20.6
9억 원 이상	(300)	29.9

2. 중개업소 응답자 분포표

Base=전체	사례수 (명)	비율 (%)
▣ 전체 ▣	(300)	100.0
영업지역	.	.
서울	(150)	(150)
경기	(150)	(150)
주로 영업하는 주택 형태	.	.
아파트	(171)	(171)
연립/다세대주택	(56)	(56)
단독(다가구)주택	(47)	(47)
상가주택	(11)	(11)
오피스텔	(13)	(13)
기타	(2)	(2)
거래 주택의 주된 매매 금액대	.	.
6억 원 미만	(142)	(142)
6억 원~9억 원 미만	(52)	(52)
9억 원 이상	(60)	(60)
거래 경험 없음	(46)	(46)
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대	.	.
3억 원 미만	(144)	(144)
3억 원~5억 원 미만	(73)	(73)
5억 원 이상	(72)	(72)
거래 경험 없음	(11)	(11)

2022년 상반기 부동산 활동조사 보고서

CHAPTER



II

조사 결과 요약



제1장

일반인 조사

1. 부동산 거래 및 탐색활동



부동산 거래 및 탐색활동 현황

- '22년 상반기 주택 거래 활동자 501명, 탐색 활동자 924명(거래 활동자 중 423명 포함)을 조사함
- 탐색 활동자 924명의 탐색 활동은 1,238건, 거래 활동자 501명의 거래 건수는 754건임

표1-1 | 부동산 탐색 및 거래활동자 현황

(N=전체 1,002명, 단위: 명)

	전체	서울	경기
탐색 활동자	924	479	445
거래 활동자	501	246	255

(N=탐색자 924명, 단위: 명)

구분	탐색 활동 인원수		
	전체	서울	경기
주택 매수(분양권 포함)	443	224	219
주택 매도(분양권 포함)	242	135	107
전·월세 임차	380	207	173
전·월세 임대	174	95	79
합계	1,239	661	578

(N=거래자 501명, 단위: 건)

구분	거래 건수		
	전체	서울	경기
주택 매수(분양권 포함)	207	116	91
주택 매도(분양권 포함)	114	59	55
전·월세 임차	221	106	115
전·월세 임대	177	96	81
합계	719	377	342

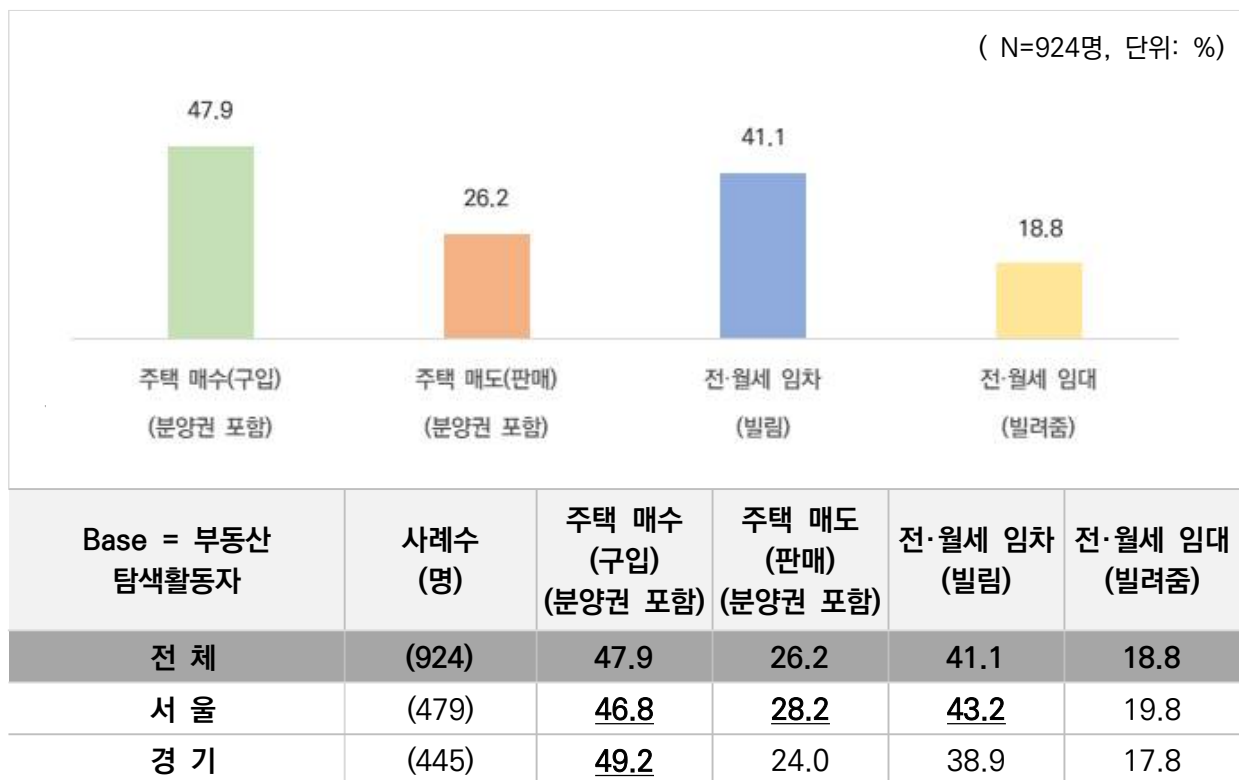
2. 부동산 탐색활동



부동산 거래 탐색 유형 및 방법

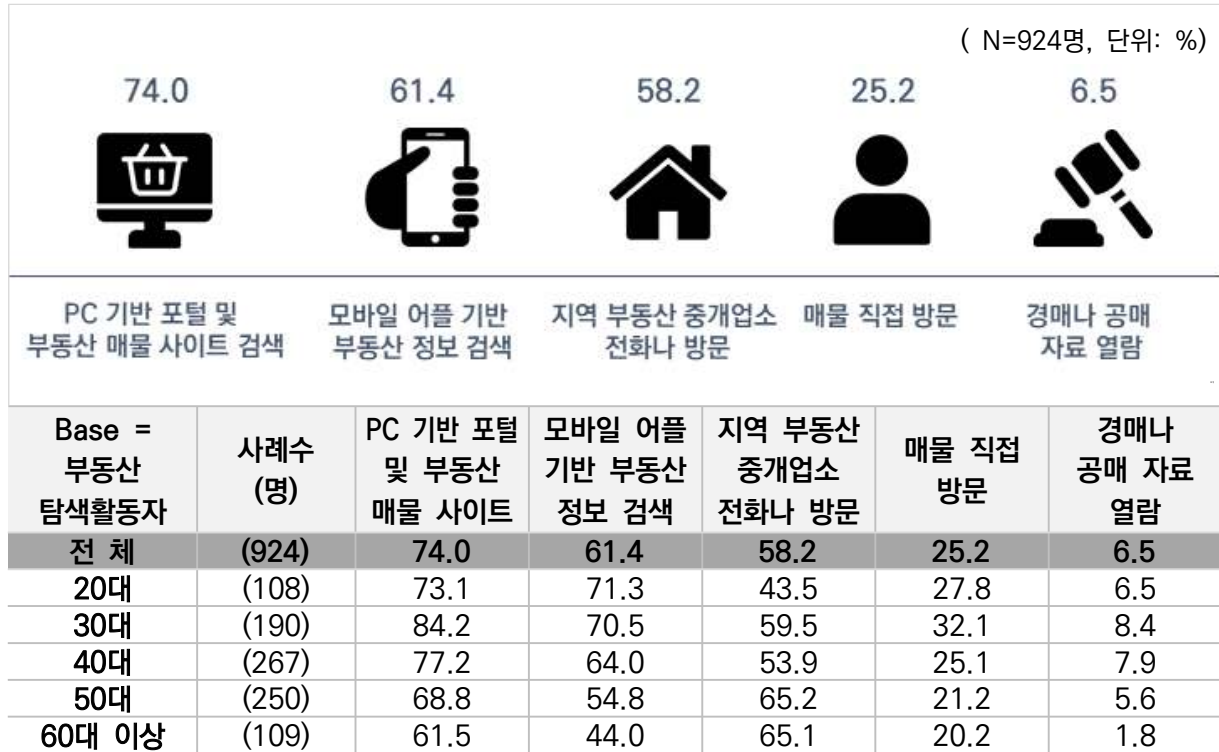
- '22년 상반기에 부동산 매물을 알아본 적이 있다는 응답자의 주택 거래 탐색 유형은 매수(47.9%), 임차(41.1%), 매도(26.2%), 임대(18.8%) 순임
- 지역에 상관없이 주택 매수가 가장 많지만, 매도와 임차는 서울이 경기도에 비해 다소 높은 경향을 보임

그림1-1 | 탐색했던 부동산 주택 거래 유형



- 부동산 매물 탐색 방법으로는, 'PC 기반 포털 및 각종 부동산 매물 사이트 검색'이 74.0%로 가장 많고, 이어서 '모바일 어플 기반 부동산 정보 검색'(61.4%), '지역 부동산 중개업소 전화나 방문'(58.2%), '매물 직접 방문'(25.2%), '경매나 공매 자료 열람'(6.5%) 순임
- '모바일 어플 기반 부동산 정보 검색', '매물 직접 방문'은 40대 이상에 비해 2-30대에서 많이 활용하는 반면, '지역 중개업소 전화나 방문'은 반대 경향을 보임

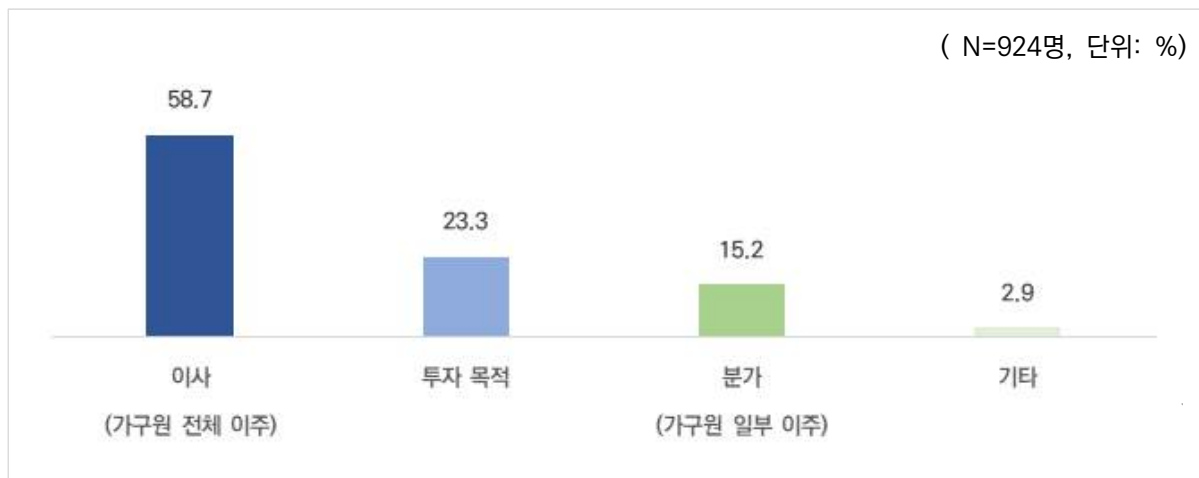
그림1-2 | 부동산 주택 거래 탐색 유형



부동산 탐색 목적

- '22년 상반기에 부동산 매물을 알아본 적이 있다는 응답자의 탐색 목적은 이사 (58.7%), 투자 목적(23.3%), 분가(15.2%), 기타(2.9%) 순임

그림1-3 | 부동산 주택 거래 탐색 목적

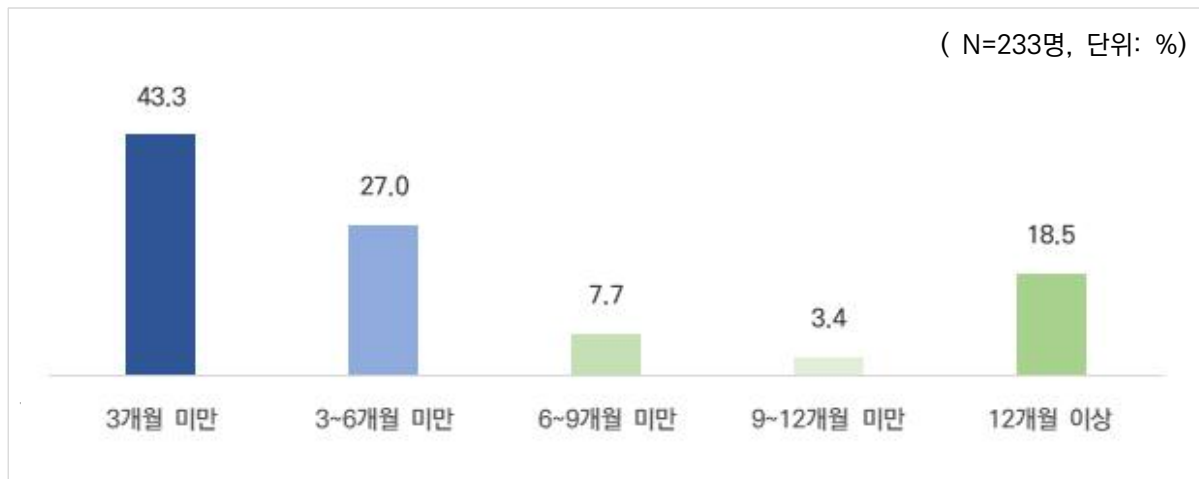




부동산 거래 탐색 기간

- '22년 상반기에 부동산 거래를 하기 위해 주택 매물을 알아본 적이 있다는 부동산 탐색 활동자 924명 중 74.8%는 계속해서 탐색 중이며, 상반기에 부동산 매물을 알아보다 그만두었다는 응답자는 233명으로 25.2%임. 그 중 70.3%는 탐색 기간 6개월 미만이며, 평균 탐색 기간은 6.3개월임

그림1-4 | (탐색 종료 시) 부동산 주택 거래 탐색 기간



탐색만 하고 거래를 하지 않은 주된 이유

- '22년 상반기에 주택 매수를 알아봤지만, 거래하지 않은 주된 이유로 '주택가격이 높아서' 응답이 49.8%로 가장 많고, 임차하지 않은 주된 이유 역시 '전월세 가격이 너무 높아서'라는 응답이 52.4%로 가장 많아 수요자 측면에서는 높은 가격을 부동산 거래를 하지 않은 주된 이유로 꼽음.
- 반면, 주택을 매도하지 않은 주된 이유로는 '매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 적어서'가 30.6%로 가장 높고, 임대하지 않은 이유로는 '거래할 필요가 없어져서'라는 응답이 33.3%로 가장 높아 수요자와 공급자 간 부동산 거래를 하지 않은 주된 이유에 차이가 있음을 알 수 있음
- 또, 매수·임차 거래를 하지 않은 주된 이유로 '주택/전월세 가격이 높아서'라는 응답이 많은 반면, 매도·임대 거래를 하지 않은 이유로 '주택/전월세 가격이 낮아서'라는 응답이 많은 것을 통해 수요자와 공급자 간 가격에 대한 의견 차이를 알 수 있음

그림1-5 | 탐색 활동을 했지만 주택 거래를 하지 않은 주된 이유

(단위: %)										
매수 탐색	사례수	주택 가격이 높아서	주택가격 하락 예상	주담대 금리가 높아서	주담대 받기가 어려움	매수할 가격대 공급이 적어서	세금 부담	거래할 필요가 없어짐	기타	계
	(267)	49.8	25.1	6.4	6.0	4.5	4.1	2.6	1.5	100.0
매도 탐색	사례수	매도할 가격대 수요가 적어서	주택 가격이 낮아서	세금 부담	거래할 필요가 없어짐	주택가격 상승 예상	주담대 받거나 유지 유리	주담대 금리가 낮아서	기타	계
	(144)	30.6	17.4	14.6	11.1	9.0	6.9	2.8	7.6	100.0
임차 탐색	사례수	전월세 가격이 높아서	거래할 필요가 없어짐	전세대출 받기 어렵거나 부담됨	임차할 가격대 공급이 없어서	기타				계
	(187)	52.4	14.4	13.9	12.8	6.4				100.0
임대 탐색	사례수	거래할 필요가 없어짐	비용 부담	임대할 가격대 수요가 없어서	전월세 가격이 낮아서	기타				계
	(60)	33.3	21.7	20.0	18.3	6.7				100.0

3. 부동산 거래활동



부동산 거래 활동 건수 및 유형

- '22년 상반기에 주택 거래를 했다는 응답자에게 거래 건수를 질문한 결과 대부분 1건이며, 임대는 2건 이상이 16.8%임
 - 매수는 1건이 89.7%, 2건 8.2%, 3건 이상 2.2%임
 - 매도는 1건이 92.2%, 2건 5.9%, 3건 이상 2.0%임
 - 임차는 1건이 99.1%, 2건 0.9%임
 - 임대는 1건이 83.2%며, 2건 10.2%, 3건 이상 6.6%임
- '22년 상반기 매수와 매도는 거래의 40% 이상이 아파트이며, 임차와 임대 역시 거래물건의 35% 이상이 아파트임
 - 주택 매수 10건 중 5.7건은 '아파트'(57.0%)이며, 이어서 '연립/다세대주택'(13.5%), '오피스텔'(13.0%), '단독(다가구)주택'(9.7%), '상가주택'(6.8%) 순이며, 매도의 경우 10건 중 4건이 '아파트'(43.0%)이며, '연립/다세대주택'(21.1%), '단독(다가구)주택'(14.9%), '오피스텔'(14.9%), '상가주택'(6.1%) 순임

- 주택 임차 물건 중 37.6%는 '아파트'이며, 다음으로 '연립/다세대주택'(26.7%), '오피스텔'(19.5%), '단독(다가구)주택'(12.2%), '상가주택'(4.1%) 순이며, 임대 역시 가장 거래가 많았던 물건은 '아파트'(36.7%)이며, '오피스텔'(22.0%), '연립/다세대주택'(21.5%), '단독(다가구)주택'(11.9%), '상가주택'(7.9%) 순임

표1-2 | 매수/매도한 주택 형태

구분		사례수 (건)	아파트 (주복포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가주택	오피스텔	계
매수(구입) 주택	전체	(207)	57.0	13.5	9.7	6.8	13.0	100.0
	서울	(116)	52.6	15.5	10.3	7.8	13.8	100.0
	경기	(91)	62.6	11.0	8.8	5.5	12.1	100.0
매도(판매) 주택	전체	(114)	43.0	21.1	14.9	6.1	14.9	100.0
	서울	(59)	45.8	18.6	18.6	3.4	13.6	100.0
	경기	(55)	40.0	23.6	10.9	9.1	16.4	100.0

표1-3 | 임차/임대한 주택 형태

구분		사례수 (건)	아파트 (주복포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가주택	오피스텔	계
임차(빌림) 주택	전체	(221)	37.6	26.7	12.2	4.1	19.5	100.0
	서울	(106)	32.1	28.3	17.0	3.8	18.9	100.0
	경기	(115)	42.6	25.2	7.8	4.3	20.0	100.0
임대(빌려줌) 주택	전체	(177)	36.7	21.5	11.9	7.9	22.0	100.0
	서울	(96)	31.3	26.0	8.3	8.3	26.0	100.0
	경기	(81)	43.2	16.0	16.0	7.4	17.3	100.0



거래 주택 가격

- '22년 상반기 주택 매수 건의 60.9%는 '희망가와 비슷한 가격'에 거래되었으며, '높은 가격'(21.3%)에 거래했다는 응답은 '낮은 가격'(17.9%)에 거래했다는 응답보다 상대적으로 많음. 매도 건의 48.2%는 '희망가와 비슷한 가격'에 거래되었으며, '낮은 가격'(40.4%)에 매도했다는 응답이 '높은 가격'(11.4%)이라는 응답보다 많음
- '21년 하반기 대비 먼저 매수는 '희망가와 비슷한 가격'이 9.9%p 증가하고 '높은 가격'은 9.4%p 감소하였으며. 매도는 '비슷한 가격'이 10.8%p 감소하고 '낮은 가격'은 13.5%p 증가함

표1-4-1 | 매수/매도한 주택 희망가 대비 가격('21년 하반기 대비)

구분		'21년 하반기 희망가 대비 가격					'22년 상반기 희망가 대비 가격				
		사례수 (건)	계획보다 낮은 가격	계획과 비슷한 가격	계획보다 높은 가격	계	사례수 (건)	계획보다 낮은 가격	계획과 비슷한 가격	계획보다 높은 가격	계
매수	전체	(261)	18.4	51.0	30.7	100.0	(207)	17.9	60.9	21.3	100.0
	서울	(163)	18.4	49.1	32.5	100.0	(116)	19.0	56.0	25.0	100.0
	경기	(98)	18.4	54.1	27.6	100.0	(91)	16.5	67.0	16.5	100.0
매도	전체	(134)	26.9	59.0	14.2	100.0	(114)	40.4	48.2	11.4	100.0
	서울	(79)	24.1	57.0	19.0	100.0	(59)	35.6	49.2	15.3	100.0
	경기	(55)	30.9	61.8	7.3	100.0	(55)	45.5	47.3	7.3	100.0

- '22년 상반기 주택 매수 건의 62.3%는 '시세와 비슷한 가격'에 거래됐으며 '낮은 가격'(20.8%)에 거래됐다는 응답이 '높은 가격'(16.9%)보다 많음. 주택 매도 건의 60.5%는 '시세와 비슷한 가격'에 거래된 경우이며, '낮은 가격'(32.5%)에 거래했다는 응답이 '높은 가격'(7.0%)보다 많음
- '21년 하반기 결과와 비교 시 매수는 '시세와 비슷한 가격'이 4.8%p 증가한 반면, 매도의 경우 '비슷한 가격'은 5.2%p 감소하고 '낮은 가격'이 8.6%p 증가함

표1-4-2 | 매수/매도한 주택 시세 대비 가격('21년 하반기 대비)

구분		'21년 하반기 시세 대비 가격					'22년 상반기 시세 대비 가격				
		사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계
매수	전체	(261)	21.5	57.5	21.1	100.0	(207)	20.8	62.3	16.9	100.0
	서울	(163)	23.9	54.0	22.1	100.0	(116)	21.6	59.5	19.0	100.0
	경기	(98)	17.3	63.3	19.4	100.0	(91)	19.8	65.9	14.3	100.0
매도	전체	(134)	23.9	65.7	10.4	100.0	(114)	32.5	60.5	7.0	100.0
	서울	(79)	20.3	64.6	15.2	100.0	(59)	23.7	64.4	11.9	100.0
	경기	(55)	29.1	67.3	3.6	100.0	(55)	41.8	56.4	1.8	100.0

- '22년 상반기 임차 매물의 61.1%는 '희망가와 비슷한 가격'에 거래되었으나, '높은 가격'(31.2%)이 '낮은 가격'(7.7%)보다 많음. 임대 매물의 66.1%는 '희망가와 비슷한 가격'에 거래되었으며, '낮은 가격'(24.9%)이 '높은 가격'(9.0%)보다 많음
- '21년 하반기 대비 임차는 '희망가보다 낮은 가격'이 9.7%p 감소했으나 '비슷한 가격'은 15.7%p 증가했으며, 임대 역시 '희망가보다 낮은 가격'은 6.0%p 감소한 반면 '비슷한 가격'은 10.2%p 증가함

표1-5-1 | 임차/임대한 주택 희망가 대비 가격('21년 하반기 대비)

구분		'21년 하반기 희망가 대비 가격					'22년 상반기 희망가 대비 가격				
		사례수 (건)	계획보다 낮은 가격	계획과 비슷한 가격	계획보다 높은 가격	계	사례수 (건)	계획보다 낮은 가격	계획과 비슷한 가격	계획보다 높은 가격	계
임차	전체	(207)	17.4	45.4	37.2	100.0	(221)	7.7	61.1	31.2	100.0
	서울	(124)	17.7	43.5	38.7	100.0	(106)	4.7	63.2	32.1	100.0
	경기	(83)	16.9	48.2	34.9	100.0	(115)	10.4	59.1	30.4	100.0
임대	전체	(152)	30.9	55.9	13.2	100.0	(177)	24.9	66.1	9.0	100.0
	서울	(91)	29.7	54.9	15.4	100.0	(96)	22.9	65.6	11.5	100.0
	경기	(61)	32.8	57.4	9.8	100.0	(81)	27.2	66.7	6.2	100.0

- '22년 상반기 주택 임차 건의 62.4%는 '시세와 비슷한 가격'에 거래가 되었음. 주택 임대 건의 61.0%는 '시세와 비슷한 가격'에 거래되었으며, '낮은 가격'(31.1%)이라는 응답이 '높은 가격'(7.9%)이라는 응답보다 많음
- '21년 하반기 결과와 비교 시 임차는 '시세와 비슷한 가격' 응답 비율은 상승하고 '낮은 가격'과 '높은 가격'은 하락한 반면, 임대는 반대 경향을 보임

표1-5-2 | 임차/임대한 주택 시세 대비 가격('21년 하반기 대비)

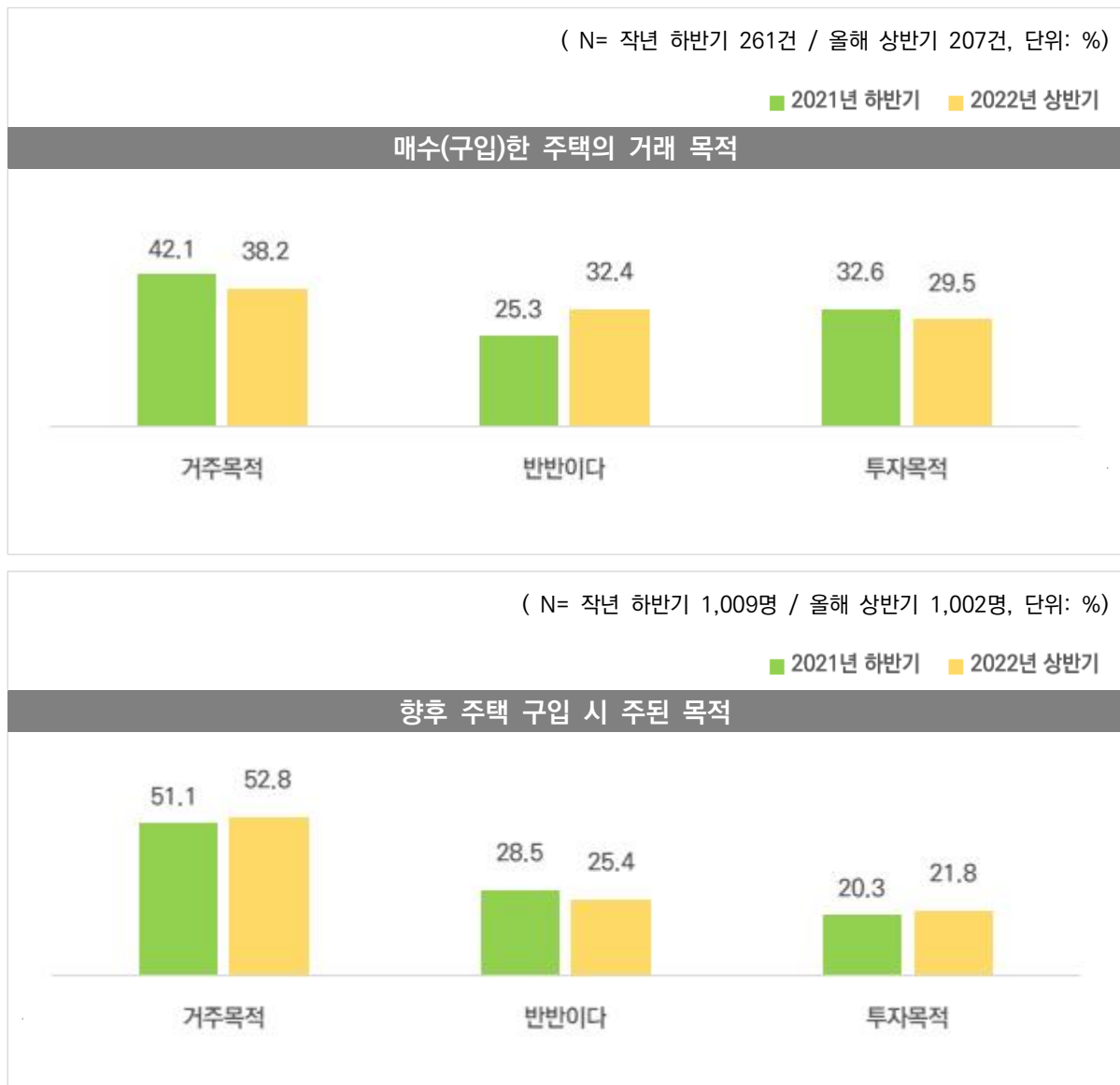
구분		'21년 하반기 시세 대비 가격					'22년 상반기 시세 대비 가격				
		사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계
임차	전체	(207)	21.3	58.9	19.8	100.0	(221)	19.9	62.4	17.6	100.0
	서울	(124)	23.4	57.3	19.4	100.0	(106)	18.9	59.4	21.7	100.0
	경기	(83)	18.1	61.4	20.5	100.0	(115)	20.9	65.2	13.9	100.0
임대	전체	(152)	30.3	63.2	6.6	100.0	(177)	31.1	61.0	7.9	100.0
	서울	(91)	27.5	64.8	7.7	100.0	(96)	28.1	62.5	9.4	100.0
	경기	(61)	34.4	60.7	4.9	100.0	(81)	34.6	59.3	6.2	100.0



주택 매수(구입) 목적

- '22년 상반기 매수 207건에 대해 주택을 구입한 목적을 질문한 결과 '거주목적'(순수+거주목적에 더 가깝다)이었다는 응답이 38.2%였으며, '투자목적'(순수+투자목적에 더 가깝다)은 29.5%임. '21년 하반기 대비 '거주목적'과 '투자목적' 응답은 각각 3.9%p, 3.1%p씩 감소한 반면, '반반이다' 응답은 7.1%p 증가한 것을 알 수 있음
- '22년 상반기 부동산 활동 인원 1,002명에게 향후 주택 구입 시 주된 목적을 물어본 결과, '거주목적'은 52.8%, '투자목적'은 21.8%임. '21년 하반기 결과와 비교했을 때 '거주목적'과 '투자목적'이라고 응답한 비율은 증가한 반면, '반반이다'이라는 비율은 감소하는 경향을 보임

그림1-6 | 매수(구입)한 주택의 거래 목적 및 향후 주택 구입 시 주된 목적

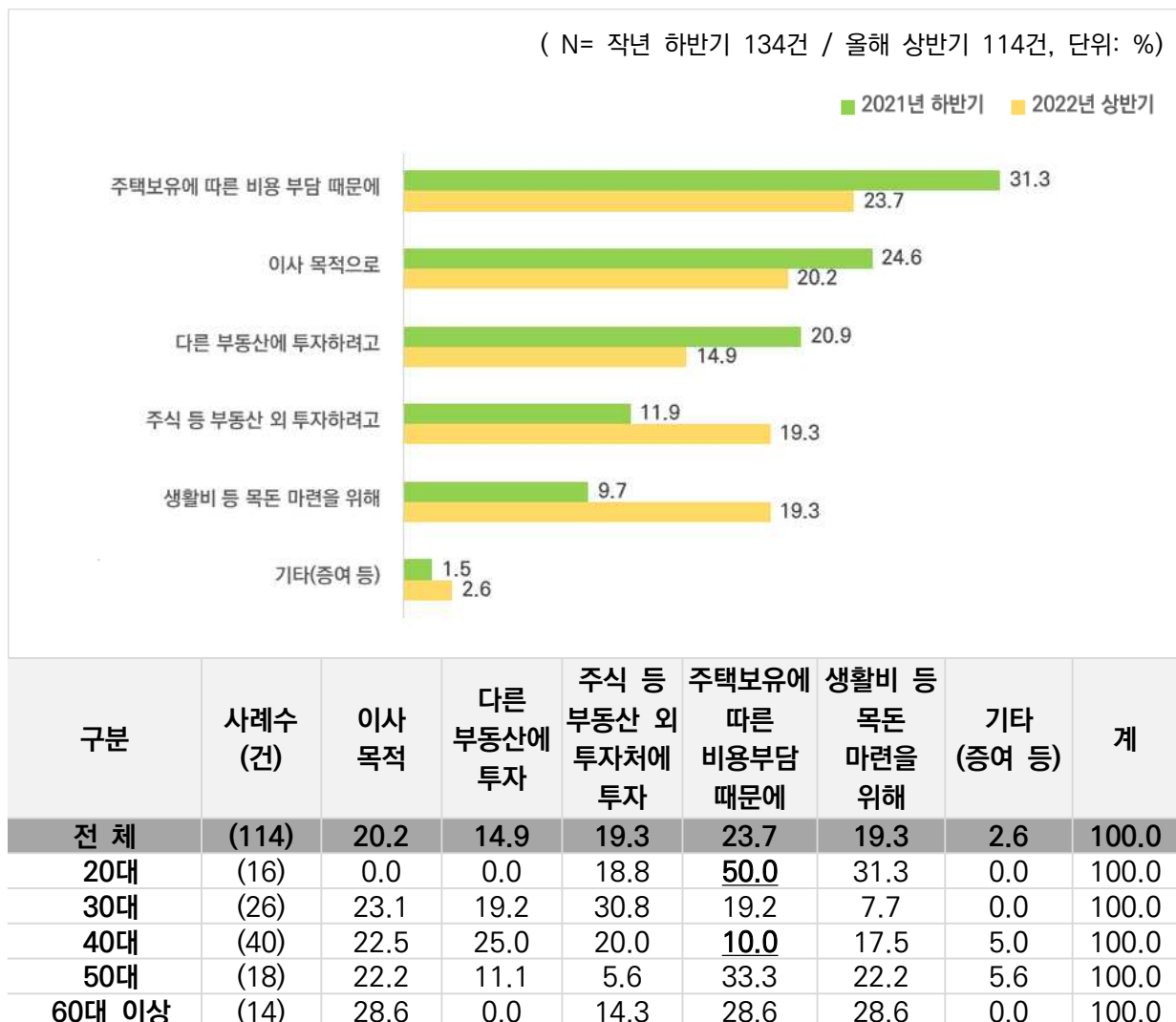




주택 매도(판매) 이유

- '22년 상반기에 주택을 매도한 응답자들의 거래 이유로는 '주택보유에 따른 비용 부담(이자, 세금 등) 때문에' 응답이 23.7%로 가장 높고, 이어서 '이사 목적으로'(20.2%), '주식 등 부동산 외의 투자처에 투자하려고'(19.3%), '생활비 등 목돈 마련을 위해'(19.3%), '다른 부동산에 투자하려고'(14.9%), '기타(증여 등)'(2.6%) 순임
- '21년 하반기 대비 '주택보유에 따른 비용 부담'이나 '다른 부동산에 투자' 응답 비율은 감소한 반면, '주식 등 부동산 외에 투자' 혹은 '생활비 등 목돈 마련' 응답 비율은 증가하는 경향을 보임
- '주택보유에 따른 비용 부담(이자, 세금 등) 때문에' 응답은 '20대'(50.0%)에서 가장 많고, '40대'(10.0%)에서 가장 낮음

그림1-7 | 매도(판매)한 주택의 거래 이유

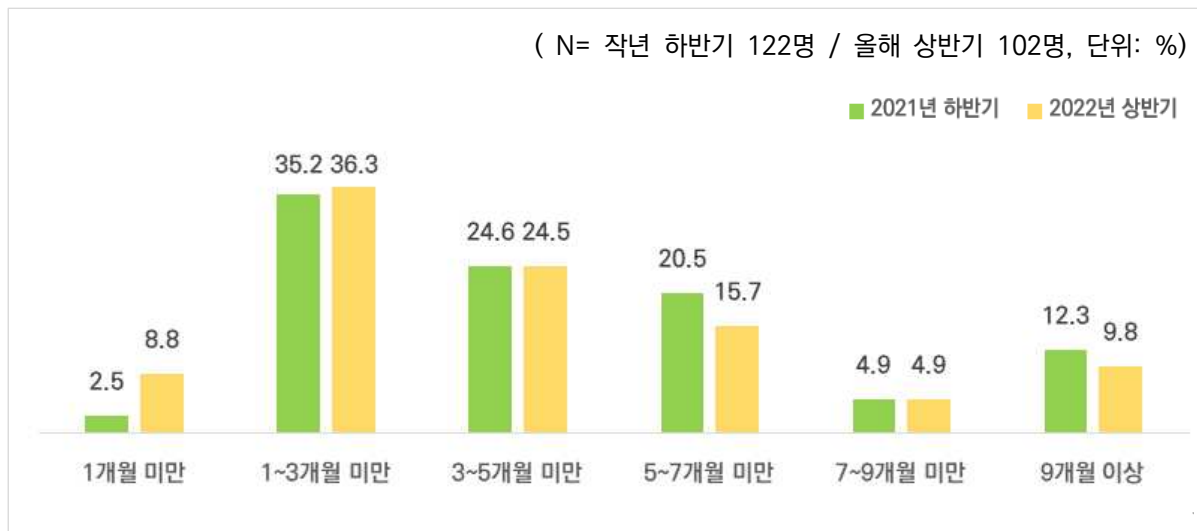




주택 매도(판매) 소요 기간

- '22년 상반기 주택 매도자에게 매도까지 소요 기간을 질문한 결과, '1~3개월 미만'이 36.3%로 가장 많고, 다음으로 '3~5개월 미만'(24.5%), '5~7개월 미만'(15.7%) 순임
 - 서울과 경기 모두 '1~3개월 미만'이라는 응답이 약 30% 이상으로 가장 많고, '3~5개월 미만'이 서울 23.6%, 경기 25.5%로 두 번째로 많음. 5개월 이상 응답은 서울이 27.2%, 경기는 34.0%로 서울이 경기보다 적었으며, 평균 기간도 서울은 3.8개월 경기는 4.7개월로 차이를 보임
- '21년 하반기 대비 '1개월 미만'이라는 응답은 6.3%p 증가한 반면, '5~7개월 미만'과 '9개월 이상'이라는 응답은 각각 4.8%p, 2.5%p씩 감소함
- 매도까지 걸린 기간에 대해 '생각보다 늦게 팔렸다'(매우+다소)는 응답이 55.9%로, '예상했던 시점'(26.5%)에 매도했다는 응답이나 '생각보다 빨리 팔렸다'(매우+다소)(17.6%)는 응답보다 많음

그림1-8 | 주택 매도(판매)까지의 소요 기간



Base=주택 매도(판매)자	사례수 (명)	1개월 미만	1~3개월 미만	3~5개월 미만	5~7개월 미만	7~9개월 미만	9개월 이상	계	평균 (개월)
전체	(102)	8.8	36.3	24.5	15.7	4.9	9.8	100.0	4.2
서울	(55)	9.1	40.0	23.6	14.5	3.6	9.1	100.0	3.8
경기	(47)	8.5	31.9	25.5	17.0	6.4	10.6	100.0	4.7

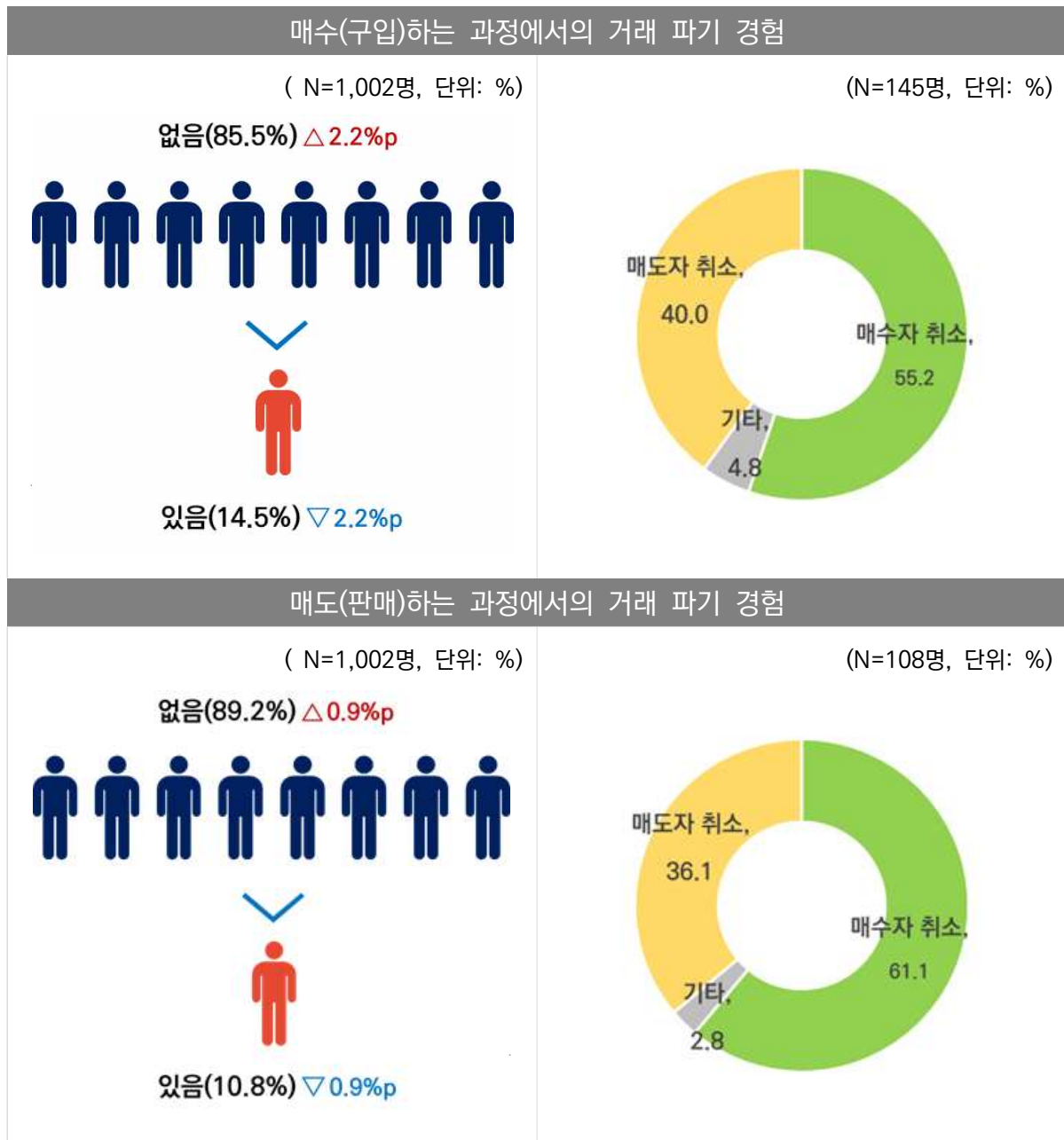
Base=주택 매도(판매)자	사례수 (명)	생각보다 매우 늦게 팔림	생각보다 다소 늦게 팔림	예상했던 시점에 팔림	생각보다 다소 빨리 팔림	생각보다 매우 빨리 팔림	계	평균 (점)
전체	(102)	12.7	43.1	26.5	13.7	3.9	100.0	2.5
서울	(55)	7.3	54.5	20.0	12.7	5.5	100.0	2.5
경기	(47)	19.1	29.8	34.0	14.9	2.1	100.0	2.5



주택 거래 시 거래 파기 경험 여부 및 이유

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자 중 주택을 매수(구입)하는 과정에서 거래 파기를 경험했다는 응답은 14.5%이고, 거래 파기의 원인이 '매수자 계약 취소'라는 응답 비율이 55.2%로 '매도자 계약 취소'(40.0%)보다 15.2%p 높음
- 매도(판매)하는 과정에서 거래 파기를 경험했다는 응답은 10.8%이고, 거래 파기 원인은 '매수자 계약 취소'가 61.1%로 '매도자 계약 취소'(36.1%)보다 약 25.0%p 많음

그림1-9 | 거래 파기 경험 여부(*증감은 '21년 하반기 대비)

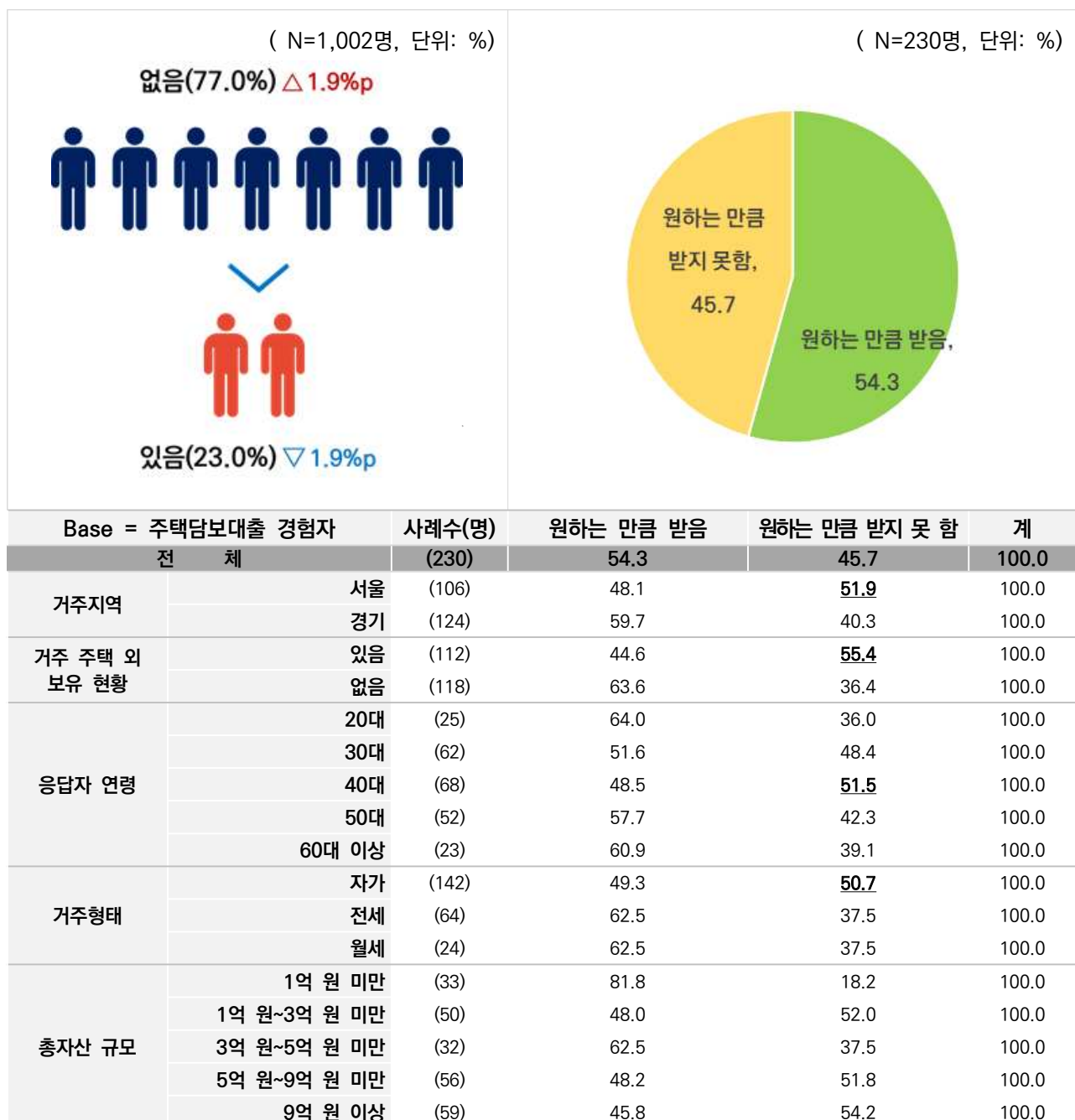




주택담보대출 여건

- '22년 상반기 부동산 활동자 1,002명 중 230명(23.0%)이 주택담보대출을 받은 경험이 있다고 응답했으며, 이 중 45.7%는 원하는 만큼 받지 못 했다고 응답함
- 주택담보대출을 '원하는 만큼 받지 못 했다'는 응답 비율은 '서울'(51.9%), '보유주택 있음'(55.4%), '40대'(51.5%), '자가'(50.7%) 등에서 상대적으로 높음

그림1-10 | 주택담보대출 경험 및 원하는 만큼 받았는지 여부(*증감은 '21년 하반기 대비)



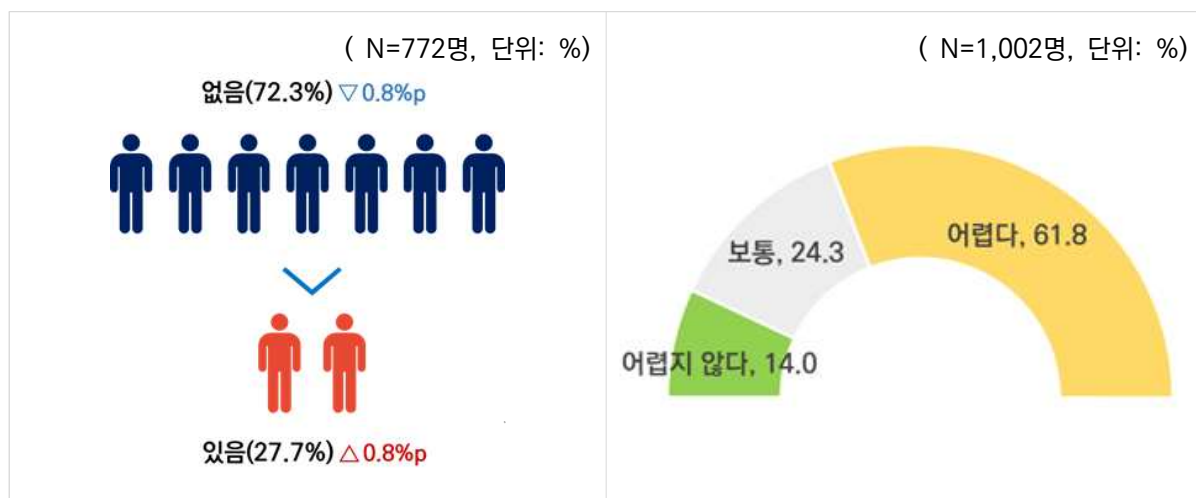
- '22년 상반기 주택담보대출을 원하는 만큼 받지 못한 이유로는 1순위 응답 기준으로 '주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에'(53.3%)라고 응답한 비율이 가장 높고, 다음으로 '주택의 담보 가치가 낮게 책정되어서'(18.1%), '기존 대출이 많아 대출 가능 금액이 제한되어서'(13.3%) 순임

그림1-11 | 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유



- '22년 상반기 주택담보대출을 받은 적이 없다고 응답한 응답자 772명 중 27.7%는 주택담보대출 상담을 받은 경험은 있다고 응답함
- '22년 상반기에 주택 거래나 탐색 활동을 했다고 응답한 1,002명에게 현재 주택담보대출 여건에 대해 질문한 결과, '어렵다'(매우+다소)는 응답 비율이 61.8%이며, '보통이다'(24.3%), '어렵지 않다'(전혀+별로)(14.0%) 순임

그림1-12 | 주택담보대출 상담 경험 여부(*증감은 '21년 하반기 대비)



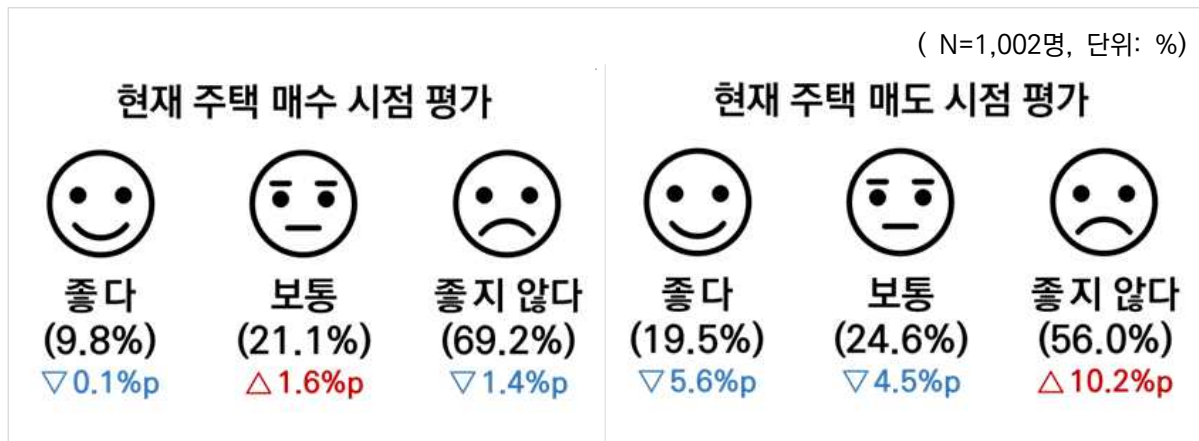
5. 부동산 시장



부동산 시장 평가

- '22년 상반기 부동산 활동자에게 전체적으로 볼 때 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점인지 질문한 결과, '좋지 않은 시점'(아주+다소)이라는 응답이 69.2%이며, '보통이다'(21.1%), '좋은 시점'(아주+다소)(9.8%) 순임
- 주택 매수 시점으로써 현재를 평가했을 때의 응답은 '21년 하반기의 결과와 유사함
- 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하는지에 대한 평가는 '좋지 않다'(아주+다소)(56.0%), '보통이다'(24.6%), '좋다'(아주+다소)(19.5%) 순임
- '22년 상반기 대비 '좋다'는 응답 비율은 5.6%p 감소했지만 '좋지 않다'는 응답 비율은 10.2%p 증가해 주택 매도 시점으로써 현재에 대한 부정적인 평가가 늘어남

그림1-13 | 주택 매수/매도 시점으로써 현재 평가(*증감은 '21년 하반기 대비)



- 현재 시점이 주택을 매수(구입)하기에 '좋지 않다(아주+다소)'는 응답 비율은 '보유주택 없음'(72.1%), '50대'(74.4%) 등에서 높고, '좋다(아주+다소)'는 응답 비율은 '보유주택 있음'(13.4%), 20대(12.3%) 등에서 상대적으로 높음
- 현재가 주택을 매도(판매)하기에 '좋지 않은 시점(아주+다소)'이라는 응답 비율은 '50대'(62.0%)에서 높으며, '좋은 시점(아주+다소)'이라는 응답은 '60대 이상'(22.4%) 등에서 상대적으로 높음
- 거주지역 간 응답자의 주택 매수/매도 시점에 대한 현재 평가는 대체로 유사함

표1-14 | 주택 매수/매도 시점으로서의 현재 평가

(단위 : %)

Base = 전체			사례수 (명)	좋은 시점	보통	좋지 않은 시점	계
매수 시점 평가	전 체		(1,002)	9.8	21.1	69.2	100.0
	거주지역	서울	(511)	9.4	22.1	68.5	100.0
		경기	(491)	10.2	20.0	69.9	100.0
	거주 주택 외 보유 현황	있음	(343)	13.4	23.0	63.6	100.0
		없음	(659)	7.9	20.0	72.1	100.0
	응답자 연령	20대	(122)	12.3	30.3	57.4	100.0
		30대	(210)	11.0	20.5	68.6	100.0
		40대	(288)	10.4	21.2	68.4	100.0
		50대	(266)	8.3	17.3	74.4	100.0
		60대 이상	(116)	6.9	20.7	72.4	100.0
매도 시점 평가	전 체		(1,002)	19.5	24.6	56.0	100.0
	거주지역	서울	(511)	19.2	23.9	56.9	100.0
		경기	(491)	19.8	25.3	55.0	100.0
	거주 주택 외 보유 현황	있음	(343)	18.1	21.6	60.3	100.0
		없음	(659)	20.2	26.1	53.7	100.0
	응답자 연령	20대	(122)	15.6	39.3	45.1	100.0
		30대	(210)	20.5	27.1	52.4	100.0
		40대	(288)	19.4	20.5	60.1	100.0
		50대	(266)	19.2	18.8	62.0	100.0
		60대 이상	(116)	22.4	27.6	50.0	100.0

- 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 생각하는 이유로는 ‘주택가격이 낮아서’(35.7%)라고 응답한 비율이 가장 높고, 이어서 ‘매수(구입)할 가격대의 주택 공급이 많아서’(25.5%), ‘조만간 주택시장 가격이 상승할 것 같아서’(19.4%) 순임

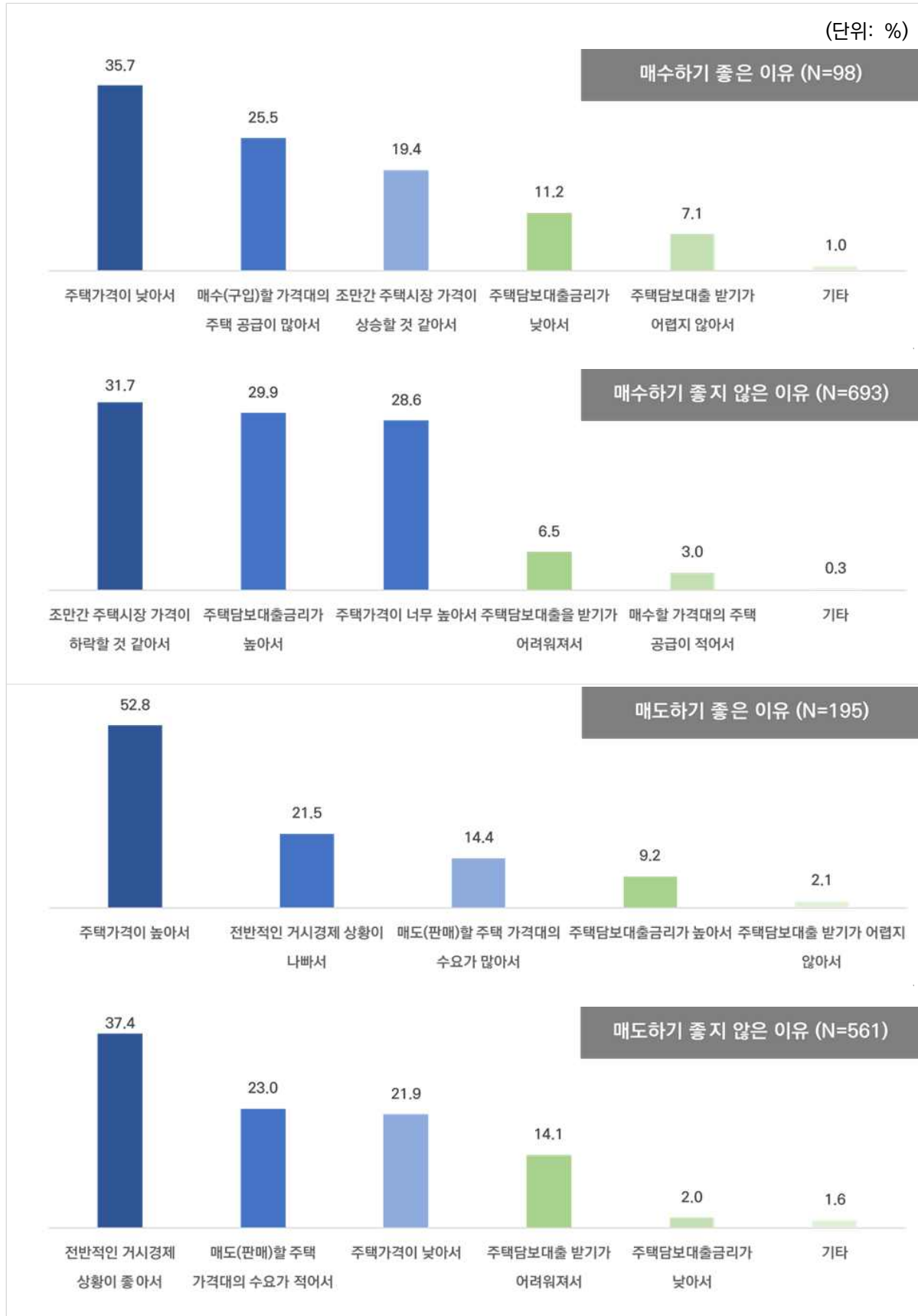
반면, 현재 주택을 매수(구입)하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 이유로는 ‘조만간 주택시장 가격이 하락할 것 같아서’(31.7%)라고 응답한 비율이 가장 높고, ‘주택담보대출금리가 높아서’(29.9%), ‘주택가격이 너무 높아서’(28.6%) 순임

- 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하는 이유로는 ‘주택가격이 높아서’(52.8%)라는 응답이 가장 많으며, 이어서 ‘전반적인 거시경제 상황이 나빠서’(21.5%), ‘매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 많아서’(14.4%) 순임

반면, 현재 주택을 매도(판매)하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 이유로는 ‘전반적인 거시경제 상황이 좋아서’(37.4%)로 가장 높고, 이어서 ‘매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 적어서’(23.0%), ‘주택가격이 낮아서’(21.9%) 순임.

- 주택 매수 및 매도에 대해 긍정적으로 평가한 응답자와 부정적으로 평가한 응답자가 상반된 경향을 보임

그림1-14 | 현재 주택 매수/매도하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유

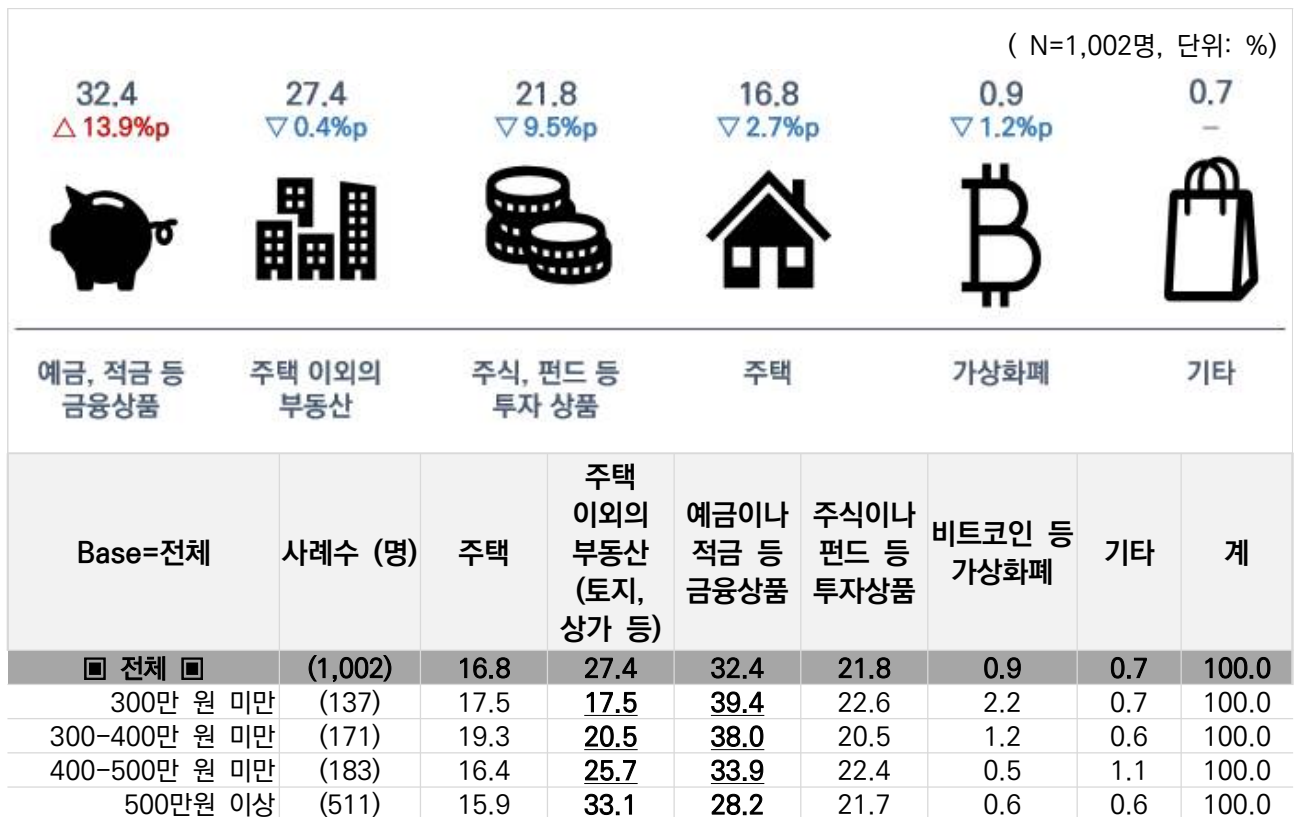




부동산 투자

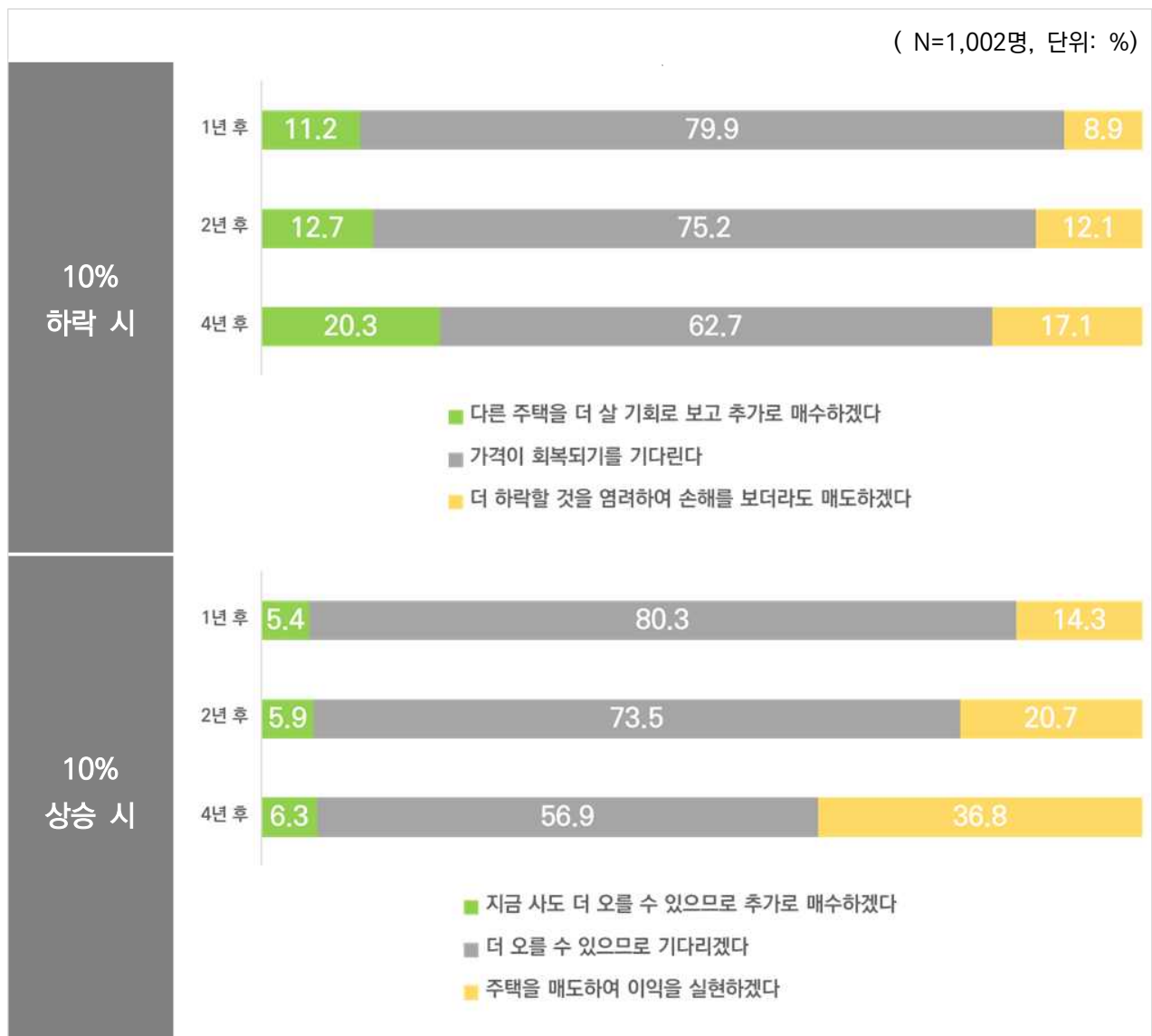
- 금리 인상의 영향으로, 여유자금에 생길 경우 투자하고 싶은 투자처가 '예금이나 적금 등 금융상품'이라는 응답이 32.4%로 가장 많고, 다음으로 '주택 이외의 부동산'(27.4%), '주식이나 펀드 등 투자 상품'(21.8%), '주택'(16.8%) 순임
- 응답자 월평균 소득이 낮을수록 '예금이나 적금 등 금융상품'에 투자하겠다는 응답 비율이 높아지고, '주택 이외의 부동산' 응답 비율은 소득이 높을수록 높아지는 경향을 보임
- '21년 하반기 대비 '예금이나 적금 등 금융상품' 응답 비율은 13.9%p 상승, '주식이나 펀드 등 투자상품' 응답 비율은 9.5%p 하락

그림1-15 | 여유자금 생길 시 투자처(*증감은 '21년 하반기 대비)



- 주택을 매수(구입)하였는데 가격이 10% 하락하면 어떻게 행동할지 기간별로 질문한 결과, 기간에 관계없이 ‘가격이 회복되기를 기다린다’는 응답이 가장 높으나, 1년 후에는 79.9%인 반면, 2년 후에는 75.2%, 4년 후에는 62.7%로 하락해 기간에 따라 낮아지는 경향을 보임
- 주택을 매수(구입)하였는데 주택가격이 10% 상승하면 어떻게 행동할지 기간별로 질문한 결과 역시 기간에 관계없이 ‘더 오를 수 있으므로 기다린다’는 응답이 가장 높으나, 1년 후에는 가격 변동을 기다린다는 응답이 80.3%인데 반해, 2년 후에는 73.5%, 4년 후에는 56.9%로 하락해 기간에 따라 낮아지는 경향을 보임

그림1-16 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락/상승 시 행동



- 향후 1년간 자산을 투자할 경우 예상되는 수익률을 투자처별로 질문한 결과, 수익률 수준이 ‘높다(5+6+7)’는 응답은 ‘주택(아파트 포함)’(42.5%), ‘주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)’(38.1%), ‘주식(주식형 펀드 포함)’(28.8%) 순이며, ‘예적금’(28.3%), ‘채권’(21.3%)이 수익률이 높다는 응답이 약 20% 이상 차지함

그림1-17 | 각 투자처별 예상 수익률 수준



- 향후 1년간 자산을 투자할 경우 예상되는 위험수준을 투자처별로 질문한 결과, 위험 수준이 ‘높다(5+6+7)’는 응답은 ‘주식(주식형 펀드 포함)’(70.4%), ‘주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)’(46.8%), ‘주택(아파트 포함)’(45.6%), ‘채권’(23.6%), ‘예적금’(8.2%) 순임

그림1-18 | 각 자산별 예상 위험 수준



제2장

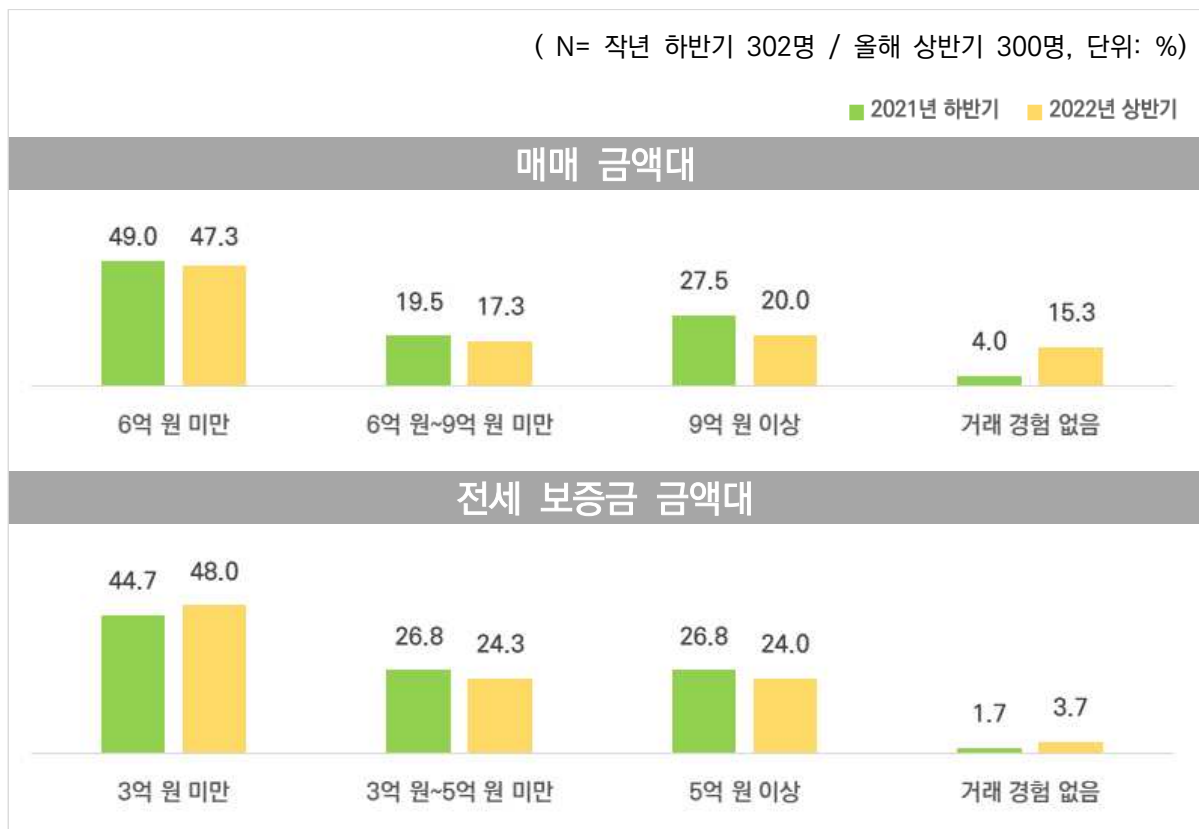
중개업소 조사



주거래 금액대

- '22년 상반기에 중개업소가 거래한 주택의 매매 금액대는 '6억 원 미만'이 47.3%로 가장 많고, 이어서 '9억 원 이상'(20.0%), '6~9억 원 미만'(17.3%) 순임
- 전세 보증금 금액대는 '3억 원 미만'이 48.0%로 가장 많고, '3~5억 원 미만'(24.3%)과 '5억 원 이상'(24.0%)은 유사한 수준임
- '21년 하반기와 비교 시 주택의 매매 및 전세 보증금 금액대는 비슷한 수준이나 '주택 매매 거래 경험 없음'(15.3%)이라는 응답 비율이 11.3%p 상승함

그림1-19 | 거래 주택의 주된 금액대





매물 계약까지 소요 기간

- '22년 상반기에 주택 매매 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균 소요 기간은 17.9주이며, 서울은 18.4주, 경기도는 17.5주로 서울이 경기도에 비해 매물 거래 속도가 다소 느림
- 전세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균 소요 기간은 9.8주이며, 서울은 9.9주, 경기도는 9.7주로 서울과 경기도의 전세 매물 거래 속도는 대체로 유사함
- 월세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균 소요 기간은 8.6주이며, 서울은 8.9주, 경기도는 8.3주로 서울이 경기도에 비해 계약까지 더 오랜 기간이 소요됨

그림1-20 | 매물 계약까지 소요 기간

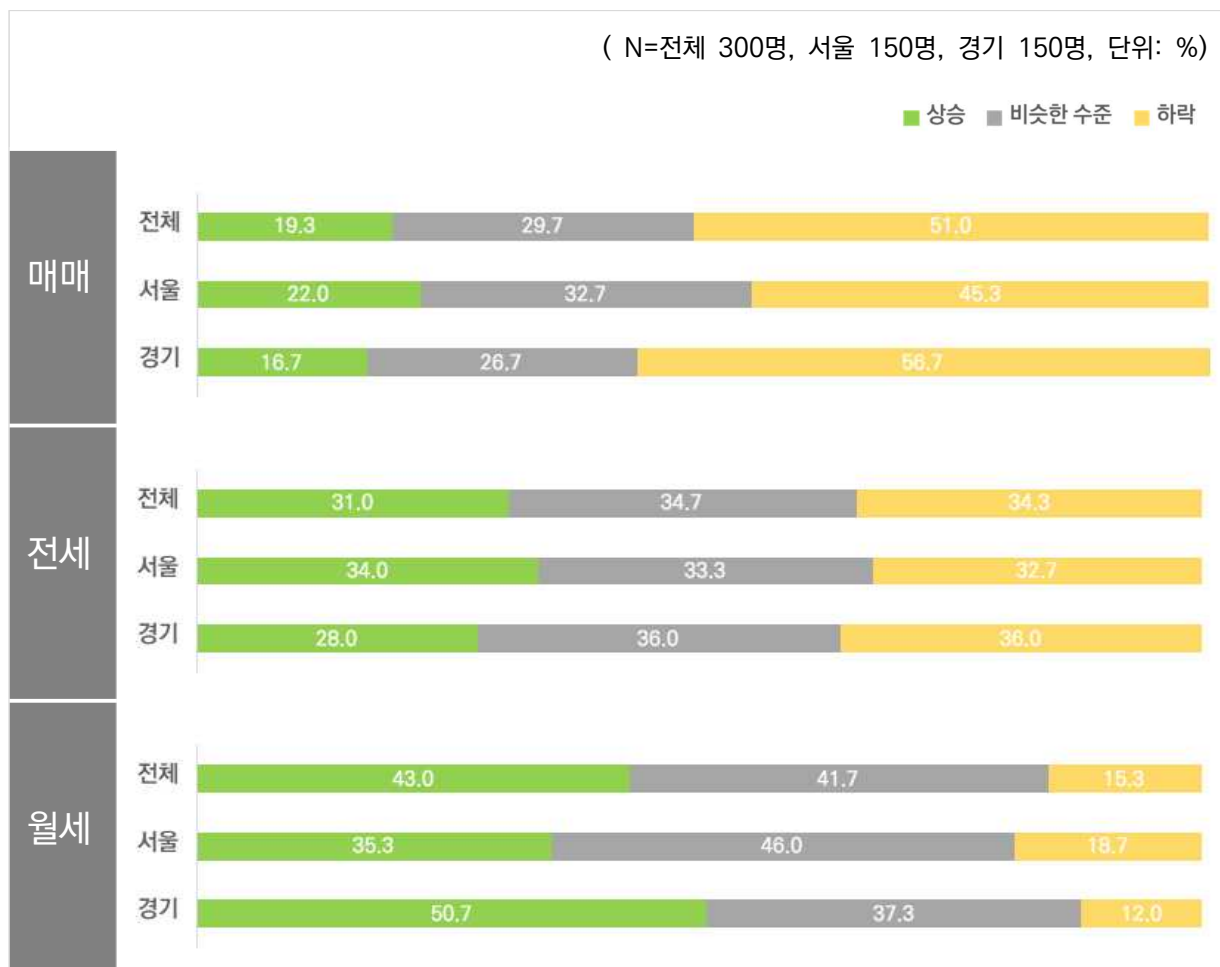




작년 하반기 실거래가 대비 매물 거래 금액

- '22년 상반기에 중개한 주택의 매매 가격이 작년 하반기 실거래가 대비 '하락했다'는 응답 비율은 51.0%로 과반수를 차지하며, 경기도 56.7%로 서울(45.3%)보다 약 11.4%p 높음
- 전세 가격이 작년 하반기 실거래가와 '비슷한 수준'이라는 응답 비율은 34.7%이며, 서울은 33.3%, 경기도는 36.0%로 지역에 따라 큰 차이를 보이지 않음
- 월세 가격이 작년 하반기 실거래가 대비 '상승했다'는 응답 비율은 43.0%이며, 서울은 35.3%, 경기도는 50.7%로 경기도가 서울 대비 15.4%p 높음

그림1-21 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 가격 수준

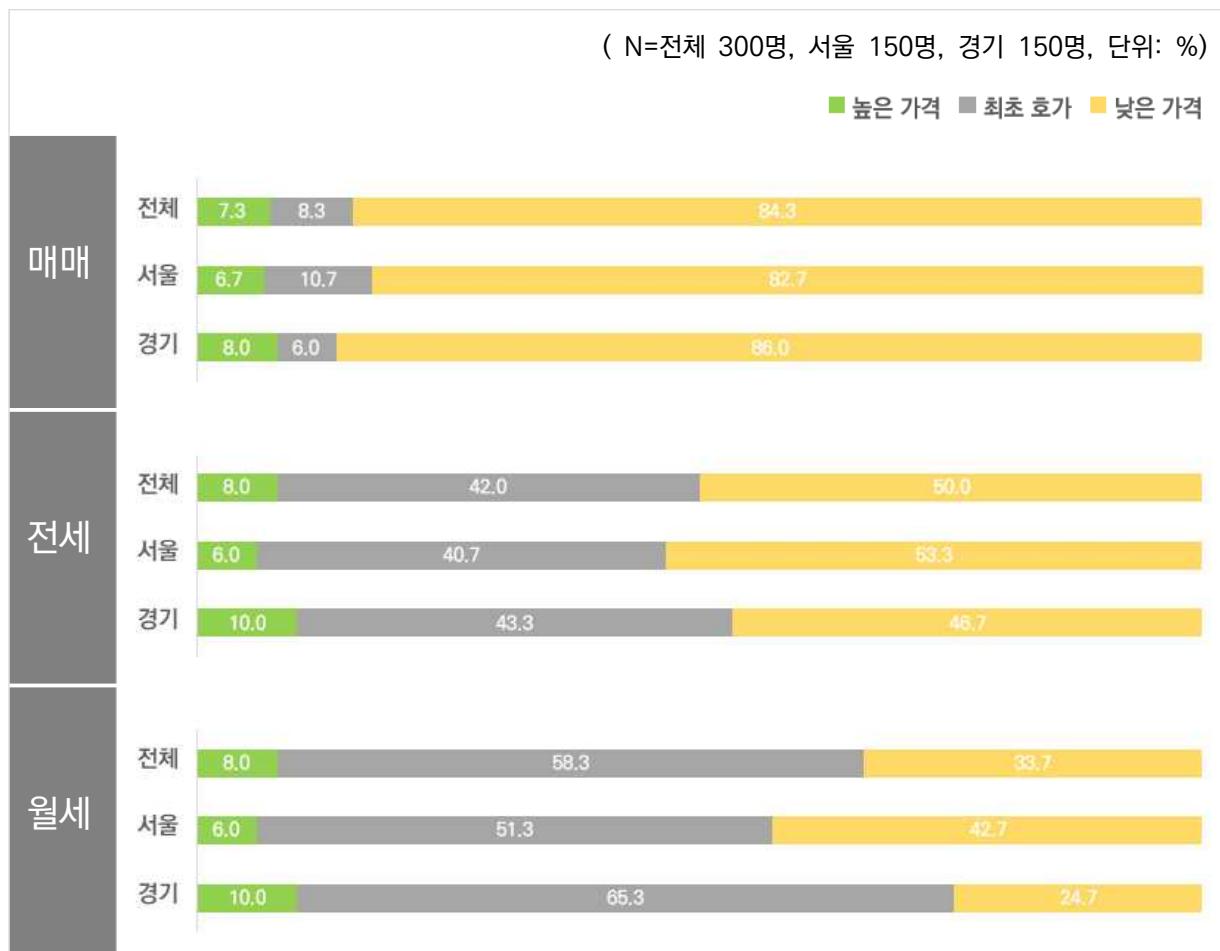




호가 대비 주택 가격 수준

- '22년 상반기에 중개한 주택의 매도자 최초 호가 대비 수준을 질문한 결과, 응답자 10명 중 8명(84.3%)이 호가보다 '낮은 가격'에 거래되었다고 응답했으며 '최초 호가'(8.3%)나 '높은 가격'(7.3%)에 거래되었다는 응답 비율보다 높음
- 전세 가격의 임대인 최초 호가 대비 수준에 대해 호가보다 '낮은 가격'(50.0%)에 거래되었다는 응답 비율이 '최초 호가'(42.0%)이나 '높은 가격'(8.0%)에 비해 높음
- 월세 가격의 임대인 최초 호가 대비 수준에 대해 '최초 호가'(58.3%)에 거래되었다는 응답 비율이 '낮은 가격'(33.7%)이나 '높은 가격'(8.0%)에 비해 높음
- '21년 하반기 대비 주택 매매/전세/월세의 가격 수준 모두 호가 대비 '낮은 가격'과 '최초 호가'라는 응답 비율이 증가

그림1-22 | 호가 대비 주택 가격 수준

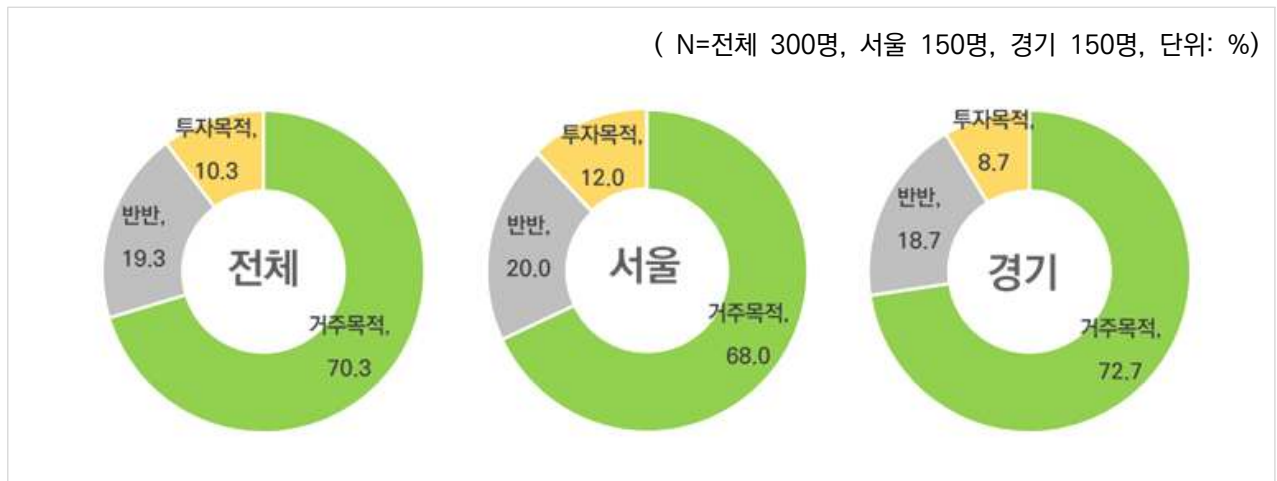




매물 거래 과정

- '22년 상반기에 중개한 주택 매수자의 거래 목적을 질문한 결과, '거주목적'이라는 응답 비율이 70.3%로 가장 높고, '반반'(19.3%), '투자목적'(10.3%) 순임
- 서울이 경기보다 '투자목적'으로 거래하는 경우가 3.3%p 많음

그림1-23 | 주택 매수자의 거래 목적



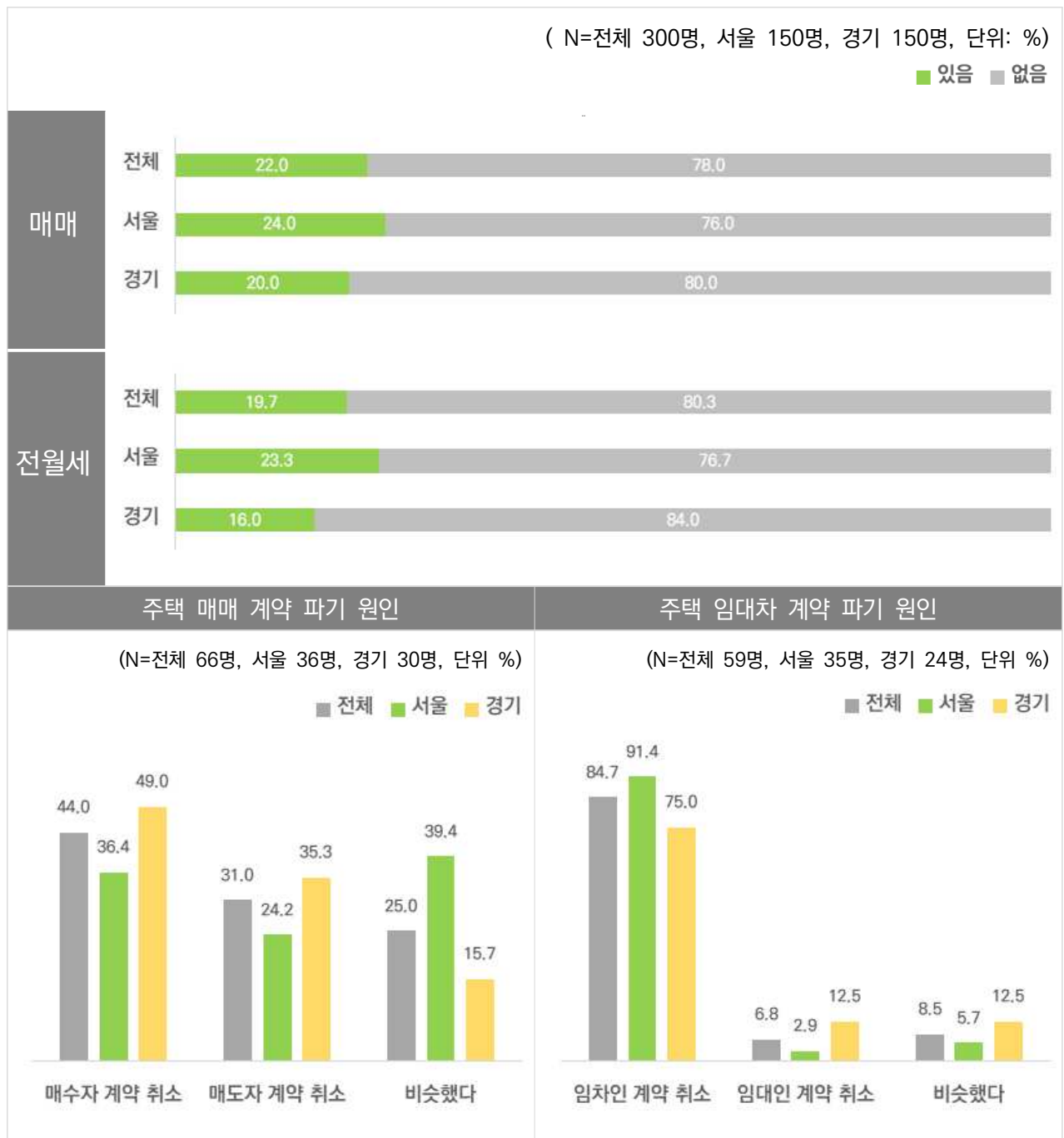
- '22년 상반기 영업 지역의 매매 물건 중 급매물 비율이 작년 하반기에 비해 '증가했다(매우+다소)'는 응답이 53.0%로 '비슷하다'(33.3%)나 '감소했다(매우+다소)'(13.7%)는 응답보다 많으며, '증가했다'는 응답은 경기가 서울에 비해 많고 '비슷한 수준'이라는 응답은 서울이 경기도에 비해 많음
- '22년 상반기 영업 지역의 전월세 물건 중 급매물 비율이 작년 하반기와 '비슷한 수준'이라는 응답은 51.7%로 '증가했다'(32.3%)이나 '감소했다'(16.0%)는 응답보다 많으며, '비슷한 수준'이라는 응답은 서울(57.3%)이 경기(46.3%)에 비해 11.3%p 많으며, '감소했다'는 응답은 경기(20.7%)가 서울(11.3%)에 비해 많음

표1-7 | 주택 급매물 비율

구분		사례수 (명)	매우 증가	다소 증가	비슷한 수준	다소 감소	매우 감소	계
매매	전체	(300)	6.7	46.3	33.3	7.0	6.7	100.0
	서울	(150)	5.3	42.0	39.3	6.0	7.3	100.0
	경기	(150)	8.0	50.7	27.3	8.0	6.0	100.0
전월세	전체	(300)	2.7	29.7	51.7	9.0	7.0	100.0
	서울	(150)	2.0	29.3	57.3	6.7	4.7	100.0
	경기	(150)	3.3	30.0	46.0	11.3	9.3	100.0

- 서울과 경기 지역 중개업소의 22.0%가 '22년 상반기 주택 매매 과정에서 거래 파기를 경험했으며, '매도자'(9.1%)보다 '매수자'(65.2%)에 의한 계약 취소가 56.1%p 많이 발생함
- 서울과 경기 지역 중개업소의 19.7%가 '22년 상반기 전월세 계약 과정에서 거래가 파기된 경험이 있다고 응답했으며, 거래 파기 이유로는 '임차인 계약 취소'가 84.7%로 '임대인'(6.8%)에 의한 거래 파기보다 많이 발생함

그림1-24 | 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부



2022년 상반기 부동산 활동조사 보고서

CHAPTER

III

일반인 조사 결과 분석



제1장

부동산 탐색활동

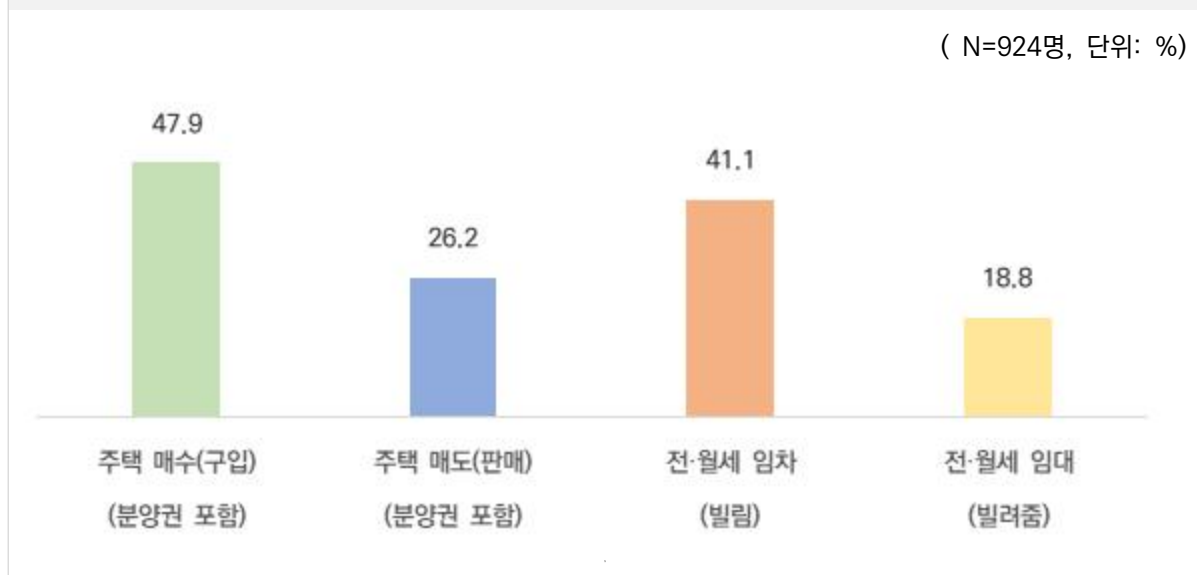
1. 탐색했던 부동산 주택 거래 유형

'22년 상반기 주택 거래 탐색은 매수(47.9%), 임차(41.1%), 매도(26.2%), 임대(18.8%) 순

- '22년 상반기에 주택을 사고 팔거나 전월세 거래를 하기 위해 부동산 매물을 알아본 적이 있다는 응답자 924명에게 거래 유형을 질문한 결과, '주택 매수'가 47.9%로 가장 많고, 이어서 '전·월세 임차'(41.1%), '주택 매도'(26.2%), '전·월세 임대'(18.8%) 순임

그림2-1 | 탐색했던 부동산 주택 거래 유형

Q. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 부동산 주택 거래 유형은 어떻게 되십니까?
알아보았던 거래 유형을 모두 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- ‘매수’를 알아보았다는 응답은 47.9%로 가장 많으며, 해당 응답은 월평균 소득이 높을수록 많아지는 경향을 보이며, ‘상가주택 거주’(66.7%), ‘거주 주택 외 소유 없음’(50.2%), ‘상반기 주택 거래 경험 없음’(53.3%) 등에서 상대적으로 많음
- 다음으로 응답 비율이 높은 ‘임차’(41.1%)의 경우 ‘서울’(43.2%), ‘전세’(67.6%) 및 ‘월세 거주’(70.2%), ‘거주 주택 외 소유 없음’(48.2%), ‘미혼’(58.1%), ‘상반기 주택 거래 경험 있음’(45.6%) 등에서 상대적으로 많고, 연령대가 낮고 가구원 수, 월평균 소득 및 총자산이 적을수록 임차를 더욱 탐색하는 경향을 보임
- ‘매도’를 알아보았다는 응답 비율은 ‘아파트 거주’(30.3%), ‘자가 거주’(34.8%), ‘거주 주택 외 소유 있음’(30.2%), ‘기혼’(29.3%) 등에서 상대적으로 높고, 연령, 가구원 수, 월평균 소득 및 총자산이 많을수록 비율이 높아지는 경향을 보임

표2-1-1 | 탐색했던 부동산 주택 거래 유형

(단위 : %)

Base=부동산 탐색활동자	사례수 (명)	주택 매수(구입) (분양권 포함)	주택 매도(판매) (분양권 포함)	전·월세 임차(빌림)	전·월세 임대(빌려줌)
☐ 전체 ☐	(924)	47.9	26.2	41.1	18.8
거주지역					
서울	(479)	46.8	28.2	43.2	19.8
경기	(445)	49.2	24.0	38.9	17.8
집의 형태					
아파트	(667)	52.5	30.3	32.7	20.4
연립/다세대 주택	(154)	37.0	17.5	63.0	14.3
단독(다가구) 주택	(71)	35.2	14.1	62.0	18.3
상가주택	(6)	66.7	16.7	16.7	16.7
오피스텔	(24)	25.0	8.3	75.0	8.3
기타	(2)	50.0	0.0	100.0	0.0
거주 형태					
자가	(566)	53.7	34.8	24.4	24.0
전세	(222)	41.4	11.7	67.6	11.3
월세	(131)	33.6	13.7	70.2	9.2
무상 및 기타	(5)	60.0	20.0	0.0	20.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(308)	43.5	30.2	26.9	40.3
없음	(616)	50.2	24.2	48.2	8.1
응답자 연령					
20대	(108)	35.2	15.7	63.0	15.7
30대	(190)	54.2	24.2	45.3	13.2
40대	(267)	55.1	28.1	33.3	18.7
50대	(250)	44.4	28.8	38.8	23.6
60대 이상	(109)	40.4	29.4	36.7	21.1
혼인상태					
미혼	(260)	37.7	18.5	58.1	15.8
기혼	(648)	52.3	29.3	34.9	19.9
기타	(16)	37.5	25.0	18.8	25.0

Base=부동산 탐색활동자	사례수 (명)	주택 매수(구입) (분양권 포함)	주택 매도(판매) (분양권 포함)	전·월세 임차(빌림)	전·월세 임대(빌려줌)
▣ 전체 ▣	(924)	47.9	26.2	41.1	18.8
가구원 수					
1인	(50)	24.0	12.0	68.0	16.0
2인	(161)	42.9	19.9	53.4	13.7
3인	(202)	47.0	24.8	40.1	19.8
4인	(297)	53.2	26.6	31.0	20.9
5인 이상	(214)	50.9	35.0	40.7	19.6
월 평균 소득					
300만 원 미만	(123)	30.9	16.3	59.3	12.2
300-400만 원 미만	(155)	43.9	22.6	43.9	19.4
400-500만 원 미만	(171)	48.0	25.7	40.9	20.5
500만원 이상	(475)	53.7	30.1	35.6	19.8
총자산 규모					
1억 원 미만	(153)	28.8	13.1	71.2	4.6
1억 원~3억 원 미만	(153)	45.1	19.0	54.2	13.1
3억 원~5억 원 미만	(139)	61.2	25.2	33.8	15.8
5억 원~9억 원 미만	(196)	55.1	29.1	27.6	19.9
9억 원 이상	(283)	48.4	35.7	30.7	30.4
부동산 주택 거래 경험					
있다	(423)	41.6	23.2	45.6	27.0
없다	(501)	53.3	28.7	37.3	12.0

2. 부동산 주택 거래 탐색 유형

주택 거래 탐색은 사이트 검색(74.0%), 어플 검색(61.4%), 중개업소 전화나 방문(58.2%) 順

- '22년 상반기에 주택을 사고 팔거나 전월세 거래를 하기 위해 부동산 매물을 알아본 적이 있다는 응답자에게 탐색 방법을 질문한 결과, 'PC기반 포털 및 부동산 매물 사이트 검색'이 74.0%로 가장 많고, '모바일 어플 기반 부동산 정보 검색'(61.4%), '지역 중개업소 전화나 방문'(58.2%), '매물 직접 방문'(25.2%), '경매나 공매 자료 열람'(6.5%) 순임

그림2-2 | 부동산 주택 거래 탐색 유형

Q. 지난 상반기(1~6월)에 주택 매수(구입)·매도(판매) 및 전월세 임대·임차 등의 부동산 거래를 하려고 알아보았을 때, 알아보았던 유형에 해당하는 내용을 모두 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- ‘각종 부동산 매물 사이트 검색’을 통해 부동산을 탐색한다는 응답 비율은 월평균 소득이 많을수록 높고, ‘오피스텔 거주’(79.2%), ‘30대’(84.2%) 등에서 비교적 높음
- ‘모바일 어플 기반 부동산 정보 검색’은 연령대가 낮을수록 많아지는 경향을 보이고, ‘연립/다세대주택’(71.4%), ‘미혼’(68.5%), ‘1인 가구’(68.0%) 등에서 비교적 많음
- ‘지역 중개업소 전화나 방문’ 응답 비율은 연령대가 높거나 총자산이 많을수록 높고, ‘상가주택’(83.3%), ‘거주 주택 외 소유 있음’(70.8%), ‘주택 거래 경험 있음’(68.8%) 등에서도 비교적 높음

표2-2-1 | 부동산 주택 거래 탐색 유형

(단위 : %)

Base=부동산 탐색활동자	사례수 (명)	PC 기반 포털 및 각종 부동산 매물 사이트 검색	모바일 어플 기반 부동산 정보 검색	지역 부동산 중개업소 전화나 방문	매물 직접 방문 (모델하우스 방문 포함)	경매나 공매 자료 열람
▣ 전체 ▣	(924)	74.0	61.4	58.2	25.2	6.5
거주지역						
서울	(479)	76.2	66.4	58.5	28.0	7.3
경기	(445)	71.7	56.0	58.0	22.2	5.6
집의 형태						
아파트	(667)	75.1	58.2	59.4	26.1	5.7
연립/다세대 주택	(154)	69.5	71.4	57.8	24.0	9.7
단독(다가구) 주택	(71)	74.6	66.2	47.9	23.9	7.0
상가주택	(6)	50.0	50.0	83.3	0.0	0.0
오피스텔	(24)	79.2	70.8	54.2	20.8	4.2
기타	(2)	50.0	100.0	50.0	0.0	50.0
거주형태						
자가	(566)	73.1	58.5	59.2	26.0	6.5
전세	(222)	76.6	66.2	56.8	23.9	4.1
월세	(131)	74.8	67.2	56.5	23.7	9.2
무상 및 기타	(5)	40.0	20.0	60.0	40.0	40.0
거주 주택외 보유 현황						
있음	(308)	72.4	58.4	70.8	30.2	8.8
없음	(616)	74.8	62.8	51.9	22.7	5.4
응답자 연령						
20대	(108)	73.1	71.3	43.5	27.8	6.5
30대	(190)	84.2	70.5	59.5	32.1	8.4
40대	(267)	77.2	64.0	53.9	25.1	7.9
50대	(250)	68.8	54.8	65.2	21.2	5.6
60대 이상	(109)	61.5	44.0	65.1	20.2	1.8
혼인상태						
미혼	(260)	77.3	68.5	47.3	24.2	6.9
기혼	(648)	72.8	58.8	62.2	25.9	6.5
기타	(16)	68.8	50.0	75.0	12.5	0.0
가구원 수						
1인	(50)	78.0	68.0	56.0	14.0	6.0
2인	(161)	73.9	61.5	49.7	23.0	4.3
3인	(202)	74.8	62.4	61.9	22.3	6.9
4인	(297)	77.1	59.3	56.9	25.6	5.4
5인 이상	(214)	68.2	61.7	63.6	31.8	9.3

Base=부동산 탐색활동자	사례수 (명)	PC 기반 포털 및 각종 부동산 매물 사이트 검색	모바일 어플 기반 부동산 정보 검색	지역 부동산 중개업소 전화나 방문	매물 직접 방문 (모델하우스 방문 포함)	경매나 공매 자료 열람
▣ 전체 ▣	(924)	74.0	61.4	58.2	25.2	6.5
월 평균 소득						
300만 원 미만	(123)	<u>61.8</u>	57.7	52.8	22.0	3.3
300-400만 원 미만	(155)	<u>71.6</u>	64.5	47.1	19.4	7.7
400-500만 원 미만	(171)	<u>76.0</u>	60.2	60.2	19.9	5.3
500만원 이상	(475)	<u>77.3</u>	61.7	62.5	29.9	7.4
총자산 규모						
1억 원 미만	(153)	71.2	64.7	<u>49.0</u>	19.6	5.9
1억 원~3억 원 미만	(153)	71.9	65.4	<u>53.6</u>	24.2	7.8
3억 원~5억 원 미만	(139)	69.1	61.2	<u>52.5</u>	20.9	7.2
5억 원~9억 원 미만	(196)	79.1	60.7	<u>61.2</u>	29.1	5.6
9억 원 이상	(283)	75.6	58.0	<u>66.4</u>	28.3	6.4
부동산 주택 거래 경험						
있음	(423)	70.2	60.5	<u>68.8</u>	32.4	6.4
없음	(501)	77.2	62.1	49.3	19.2	6.6

3. 부동산 주택 거래 탐색 목적

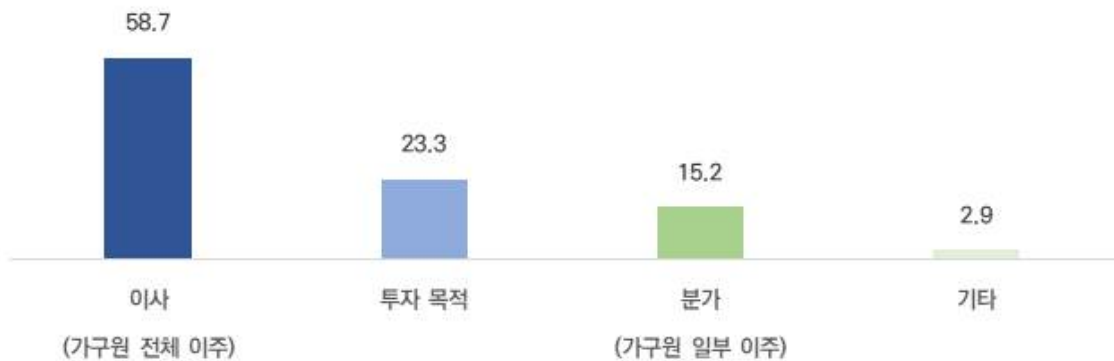
'22년 상반기 부동산 탐색 활동자의 58.7%는 이사를 위해, 23.3%는 투자 목적

- '22년 상반기에 부동산 매물을 알아본 적이 있다는 응답자 중 58.7%는 이사를 위해 탐색했으며, 이어서 투자 목적(23.3%), 분가(15.2%), 기타(2.9%) 순임

그림2-3 | 부동산 주택 거래 탐색 목적

Q. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 어떠한 목적으로 주택을 알아보셨나요?

(N=924명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘이사’를 위해 부동산을 탐색했다는 응답은 월평균 소득, 총자산 규모가 높을수록 비율이 낮아지는 경향을 보이고, 응답자 특성별로 봤을 때 ‘전세 거주’(79.7%), ‘30대’(68.9%), ‘2인 가구’(70.2%) 등에서 비교적 높음
- ‘투자 목적’ 응답은 ‘이사 목적’ 응답자와 달리 월평균 소득, 총자산이 많을수록 비율이 높아지는 경향을 보이고, 응답자 특성별로는 ‘상가주택 거주’(50.0%), ‘자가 거주’(30.4%), ‘거주 주택 외 소유 있음’(39.0%), ‘30대’(31.1%), ‘기혼’(26.1%) 등에서 비교적 높음

표2-3-1 | 부동산 주택 거래 탐색 목적

(단위 : %)

Base=부동산 탐색활동자	사례수 (명)	이사(가구원 전체 이주)	분개(가구원 일부 이주)	투자 목적	기타	계
▣ 전체 ▣	(924)	58.7	15.2	23.3	2.9	100.0
거주지역						
서울	(479)	58.5	13.4	24.6	3.5	100.0
경기	(445)	58.9	17.1	21.8	2.2	100.0
집의 형태						
아파트	(667)	55.6	15.6	25.5	3.3	100.0
연립/다세대 주택	(154)	66.9	13.0	18.8	1.3	100.0
단독(다가구) 주택	(71)	64.8	15.5	15.5	4.2	100.0
상가주택	(6)	33.3	16.7	50.0	0.0	100.0
오피스텔	(24)	75.0	16.7	8.3	0.0	100.0
기타	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태						
자가	(566)	46.8	19.3	30.4	3.5	100.0
전세	(222)	79.7	5.4	12.6	2.3	100.0
월세	(131)	74.8	13.7	9.9	1.5	100.0
무상 및 기타	(5)	40.0	20.0	40.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황						
있음	(308)	41.9	14.3	39.0	4.9	100.0
없음	(616)	67.0	15.6	15.4	1.9	100.0
응답자 연령						
20대	(108)	48.1	34.3	15.7	1.9	100.0
30대	(190)	68.9	13.2	16.8	1.1	100.0
40대	(267)	61.4	4.1	31.1	3.4	100.0
50대	(250)	56.4	16.0	23.6	4.0	100.0
60대 이상	(109)	49.5	24.8	22.0	3.7	100.0
혼인상태						
미혼	(260)	57.7	24.2	16.2	1.9	100.0
기혼	(648)	59.3	11.6	26.1	3.1	100.0
기타	(16)	50.0	12.5	25.0	12.5	100.0
가구원 수						
1인	(50)	64.0	12.0	20.0	4.0	100.0
2인	(161)	70.2	11.8	14.9	3.1	100.0
3인	(202)	53.5	16.3	26.2	4.0	100.0
4인	(297)	55.9	16.2	25.9	2.0	100.0
5인 이상	(214)	57.5	15.9	23.8	2.8	100.0

Base=부동산 탐색활동자	사례수 (명)	이사(가구원 전체 이주)	분가(가구원 일부 이주)	투자 목적	기타	계
▣ 전체 ▣	(924)	58.7	15.2	23.3	2.9	100.0
월 평균 소득						
300만 원 미만	(123)	67.5	16.3	13.8	2.4	100.0
300-400만 원 미만	(155)	65.2	14.2	16.8	3.9	100.0
400-500만 원 미만	(171)	64.3	9.9	22.8	2.9	100.0
500만원 이상	(475)	52.2	17.1	28.0	2.7	100.0
총자산 규모						
1억 원 미만	(153)	74.5	15.7	8.5	1.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(153)	71.9	13.1	11.8	3.3	100.0
3억 원~5억 원 미만	(139)	66.9	12.2	20.9	0.0	100.0
5억 원~9억 원 미만	(196)	58.2	12.8	27.6	1.5	100.0
9억 원 이상	(283)	39.2	19.1	35.7	6.0	100.0
부동산 주택 거래						
있음	(423)	53.0	18.2	25.3	3.5	100.0
없음	(501)	63.5	12.6	21.6	2.4	100.0

4. 부동산 주택 거래 탐색 지속 여부

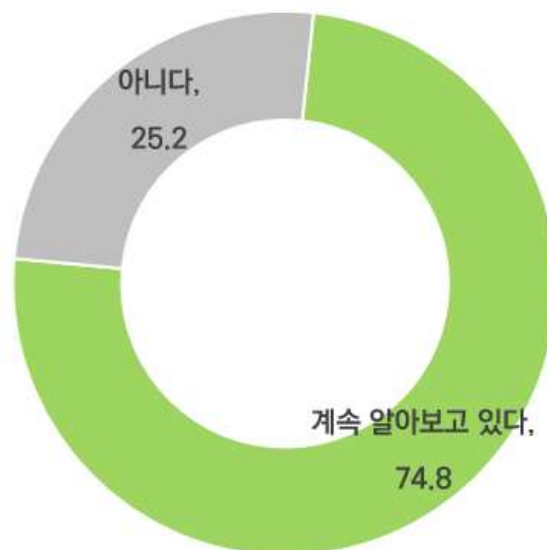
'22년 상반기 부동산 탐색 활동자 74.8%는 지금도 계속해서 탐색 중

- '22년 상반기에 부동산 탐색활동을 한 적이 있다는 응답자 중 74.8%가 지금도 계속해서 주택 매매나 전월세 거래를 알아보고 있다고 응답함

그림2-4 | 부동산 주택 거래 탐색 지속 여부

Q. 선생님께서는 지금도 계속해서 부동산 주택 거래를 알아보고 계십니까?

(N=924명, 단위: %)





응답자 특성별

- 계속해서 부동산 주택 거래를 알아보고 있다는 응답은 가구원 수가 많을수록 높아지는 경향을 보이고, ‘자가’(76.9%), ‘거주 주택 외 소유 없음’(83.1%) 등에서 높음

표2-4-1 | 부동산 주택 거래 탐색 지속 여부

(단위 : %)				
Base=부동산 탐색활동자 ▣ 전체 ▣	사례수 (명) (924)	그렇다 74.8	아니다 25.2	계 100.0
거주지역				
서울	(479)	75.2	24.8	100.0
경기	(445)	74.4	25.6	100.0
집의 형태				
아파트	(667)	76.2	23.8	100.0
연립/다세대 주택	(154)	74.0	26.0	100.0
단독(다가구) 주택	(71)	67.6	32.4	100.0
상가주택	(6)	66.7	33.3	100.0
오피스텔	(24)	66.7	33.3	100.0
기타	(2)	50.0	50.0	100.0
거주형태				
자가	(566)	76.9	23.1	100.0
전세	(222)	71.6	28.4	100.0
월세	(131)	71.0	29.0	100.0
무상 및 기타	(5)	80.0	20.0	100.0
거주 주택 외 보유 현황				
있음	(308)	83.1	16.9	100.0
없음	(616)	70.6	29.4	100.0
응답자 연령				
20대	(108)	66.7	33.3	100.0
30대	(190)	78.9	21.1	100.0
40대	(267)	75.7	24.3	100.0
50대	(250)	76.4	23.6	100.0
60대 이상	(109)	69.7	30.3	100.0
혼인상태				
미혼	(260)	70.4	29.6	100.0
기혼	(648)	76.9	23.1	100.0
기타	(16)	62.5	37.5	100.0
가구원 수				
1인	(50)	64.0	36.0	100.0
2인	(161)	71.4	28.6	100.0
3인	(202)	75.7	24.3	100.0
4인	(297)	75.8	24.2	100.0
5인 이상	(214)	77.6	22.4	100.0
월 평균 소득				
300만 원 미만	(123)	65.0	35.0	100.0
300~400만 원 미만	(155)	72.3	27.7	100.0
400~500만 원 미만	(171)	71.3	28.7	100.0
500만원 이상	(475)	79.4	20.6	100.0
총자산 규모				
1억 원 미만	(153)	68.0	32.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(153)	74.5	25.5	100.0
3억 원~5억 원 미만	(139)	72.7	27.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(196)	74.5	25.5	100.0
9억 원 이상	(283)	79.9	20.1	100.0
부동산 주택 거래				
있음	(423)	72.1	27.9	100.0
없음	(501)	77.0	23.0	100.0

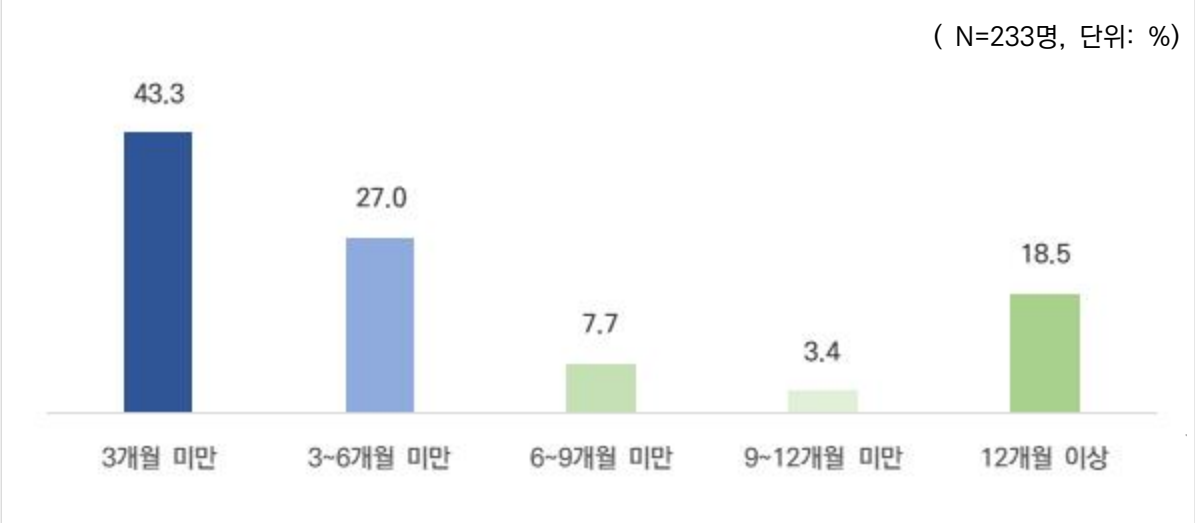
5. (탐색 종료 시) 부동산 주택 거래 탐색 기간

'22년 상반기 부동산 탐색 중단자 10명 중 4명은 탐색 기간 3개월 미만, 3명은 3~6개월, 평균 탐색 기간은 약 6.3개월

- '22년 상반기에 부동산 매물을 알아보다 그만두었다는 응답자들의 총 부동산 탐색 기간은, '3개월 미만'인 경우가 43.3%로 가장 많고, 이어서 '3~6개월 미만'(27.0 %), '12개월 이상'(18.5%) 및 '6~9개월 미만'(7.7%) 순이며 평균 6.3개월임

그림2-5 | (탐색 종료 시) 부동산 주택 거래 탐색 기간

- Q. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 부동산 주택 거래를 하려고 알아보신 적이 있다면, 언제부터 알아보기 시작하셨습니까?
- Q. 선생님께서는 지난 상반기(1~6월)에 알아보셨던 부동산 주택 거래를 언제까지 알아보셨습니까?





응답자 특성별

- ‘3개월 미만’이라는 응답한 비율이 가장 높으며, 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높게 나타남

표2-5-1 | (탐색 종료 시) 부동산 주택 거래 탐색 기간

(단위 : %)

Base=부동산 탐색활동 중단자	사례수 (명)	3개월 미만	3~6개월 미만	6~9개월 미만	9~12개월 미만	12개월 이상	계	평균 (개월)
▣ 전체 ▣	(233)	43.3	27.0	7.7	3.4	18.5	100.0	6.3
거주지역								
서울	(119)	43.7	27.7	5.9	5.0	17.6	100.0	6.8
경기	(114)	43.0	26.3	9.6	1.8	19.3	100.0	5.8
집의 형태								
아파트	(159)	35.2	30.8	8.8	4.4	20.8	100.0	6.6
연립/다세대 주택	(40)	50.0	22.5	10.0	2.5	15.0	100.0	7.1
단독(다가구) 주택	(23)	73.9	17.4	0.0	0.0	8.7	100.0	3.5
상가주택	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	20.5
오피스텔	(8)	87.5	0.0	0.0	0.0	12.5	100.0	2.8
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
거주형태								
자가	(131)	35.1	28.2	8.4	5.3	22.9	100.0	7.2
전세	(63)	54.0	28.6	3.2	0.0	14.3	100.0	4.2
월세	(38)	55.3	21.1	10.5	2.6	10.5	100.0	6.8
무상 및 기타	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	6.0
거주 주택의 보유 현황								
있음	(52)	44.2	30.8	3.8	3.8	17.3	100.0	5.9
없음	(181)	43.1	26.0	8.8	3.3	18.8	100.0	6.4
응답자 연령								
20대	(36)	58.3	19.4	5.6	2.8	13.9	100.0	5.6
30대	(40)	42.5	20.0	15.0	0.0	22.5	100.0	5.9
40대	(65)	32.3	33.8	6.2	3.1	24.6	100.0	8.1
50대	(59)	37.3	35.6	6.8	3.4	16.9	100.0	5.5
60대 이상	(33)	60.6	15.2	6.1	9.1	9.1	100.0	5.5
혼인상태								
미혼	(77)	55.8	23.4	7.8	1.3	11.7	100.0	4.5
기혼	(150)	37.3	29.3	7.3	4.0	22.0	100.0	7.2
기타	(6)	33.3	16.7	16.7	16.7	16.7	100.0	6.5
가구원 수								
1인	(18)	77.8	16.7	5.6	0.0	0.0	100.0	2.1
2인	(46)	54.3	21.7	6.5	4.3	13.0	100.0	4.9
3인	(49)	46.9	10.2	12.2	4.1	26.5	100.0	7.0
4인	(72)	30.6	38.9	6.9	4.2	19.4	100.0	6.6
5인 이상	(48)	35.4	35.4	6.3	2.1	20.8	100.0	8.2
월 평균 소득								
300만 원 미만	(43)	62.8	14.0	4.7	4.7	14.0	100.0	4.8
300~400만 원 미만	(43)	39.5	27.9	9.3	2.3	20.9	100.0	8.6
400~500만 원 미만	(49)	44.9	22.4	4.1	2.0	26.5	100.0	6.7
500만원 이상	(98)	35.7	34.7	10.2	4.1	15.3	100.0	5.8
총자산 규모								
1억 원 미만	(49)	53.1	22.4	8.2	2.0	14.3	100.0	6.7
1억 원~3억 원 미만	(39)	51.3	17.9	2.6	0.0	28.2	100.0	7.4
3억 원~5억 원 미만	(38)	28.9	34.2	5.3	7.9	23.7	100.0	7.7
5억 원~9억 원 미만	(50)	36.0	26.0	12.0	4.0	22.0	100.0	6.6
9억 원 이상	(57)	45.6	33.3	8.8	3.5	8.8	100.0	4.2
부동산 주택 거래 경험								
있음	(118)	47.5	22.9	6.8	1.7	21.2	100.0	6.5
없음	(115)	39.1	31.3	8.7	5.2	15.7	100.0	6.2

6. 주택 거래를 하지 않은 주된 이유

'22년 상반기에 주택 매수나 임차를 포기한 이유로는 '높은 가격 때문' 응답이 가장 많음
매도하지 않은 이유는 '주택 매도 가격대 수요 적음'(30.6%)과 '낮은 가격 때문'(17.4%) 순
임대하지 않은 이유는 '거래 필요 없어짐'(33.3%), '비용 부담'(21.7%) 순

- '22년 상반기에 알아보았던 주택 매수 거래를 하지 않은 주된 이유로 '주택가격이 높아져'라는 응답이 49.8%로 가장 많음
- 매도하지 않은 주된 이유로는 '매도할 가격대의 주택 수요 적음'이 30.6%로 가장 많고, 이어서 '낮은 주택가격'(17.4%), '거래에 따른 세금 부담'(14.6%) 순임
- 임차하지 않은 주된 이유로는 '전월세 가격이 너무 높아져'라는 응답 비율이 52.4%로 가장 높고 '거래할 필요가 없어져서'(14.4%), '전세대출 받기 어렵거나 대출 금리가 부담되어서'(13.9%)도 상대적으로 높음
- 임대하지 않은 주된 이유로는 '거래할 필요가 없어짐'이라는 응답이 33.3%로 가장 많고, '세금이나 중개수수료와 같은 비용 부담'(21.7%)과 '임대할 가격대의 주택 수요 없음'(20.0%), '전월세 가격이 너무 낮아서'(18.3%)도 상대적으로 높음

그림2-6 | 주택 거래를 하지 않은 주된 이유

Q. 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 부동산 주택 매수(구입)/주택 매도(판매)/전월세 임차(빌림)/전월세 임대(빌려줌) 거래를 하지 않았다면 가장 주된 이유는 무엇입니까?

(단위: %)									
매수 탐색	사례수	주택 가격이 높아져	주택가격 하락 예상	주담대 금리가 높아져	주담대 받기가 어려움	매수할 가격대 공급이 적어서	세금 부담	거래할 필요가 없어짐	기타
	(267)	49.8	25.1	6.4	6.0	4.5	4.1	2.6	1.5
매도 탐색	사례수	매도할 가격대 수요가 적어서	주택 가격이 낮아서	세금 부담	거래할 필요가 없어짐	주택가격 상승 예상	주담대 받거나 유지 유리	주담대 금리가 낮아서	기타
	(144)	30.6	17.4	14.6	11.1	9.0	6.9	2.8	7.6
임차 탐색	사례수	전월세 가격이 높아져	거래할 필요가 없어짐	전세대출 받기 어렵거나 부담됨	임차할 가격대 공급이 없어서	기타			
	(187)	52.4	14.4	13.9	12.8	6.4			
임대 탐색	사례수	거래할 필요가 없어짐	비용 부담	임대할 가격대 수요가 없어서	전월세 가격이 낮아서	기타			
	(60)	33.3	21.7	20.0	18.3	6.7			



응답자 특성별

- 매수하지 않은 주된 이유로 '주택가격이 높아서'라는 응답이 49.8%로 가장 많으며, '상가주택 거주'(66.7%), '20대'(60.0%), '2인 가구'(64.4%), '월소득 300만 원 미만'(65.2%), '총자산 규모 3억 원 ~ 5억 원 미만'(61.1%) 등에서 상대적으로 많음

표2-6-1 | 주택 매수(구입)를 하지 않은 주된 이유

(단위 : %)

Base=주택 매수 탐색했으나 거래 안 함	사례수 (명)	주택 가격이 높아서	매수할 가격대 주택 공급 적어서	주택담보 대출 금리가 높아서	주택담보 대출을 받기가 어려워서	조만간 주택가격 하락할 것 같아서	거래할 필요가 없어져서	거래에 따른 세금 부담	기타	계
▣ 전체 ▣	(267)	49.8	4.5	6.4	6.0	25.1	2.6	4.1	1.5	100.0
거주지역										
서울	(126)	46.0	4.8	4.8	7.1	27.8	2.4	6.3	0.8	100.0
경기	(141)	53.2	4.3	7.8	5.0	22.7	2.8	2.1	2.1	100.0
집의 형태										
아파트	(217)	48.4	2.8	6.5	6.5	27.6	2.3	5.1	0.9	100.0
연립/다세대 주택	(30)	56.7	6.7	3.3	6.7	16.7	3.3	0.0	6.7	100.0
단독(다가구) 주택	(14)	50.0	21.4	14.3	0.0	7.1	7.1	0.0	0.0	100.0
상가주택	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태										
자가	(178)	42.7	3.9	6.2	6.7	28.7	3.9	6.2	1.7	100.0
전세	(56)	64.3	8.9	5.4	1.8	17.9	0.0	0.0	1.8	100.0
월세	(30)	63.3	0.0	10.0	6.7	20.0	0.0	0.0	0.0	100.0
무상 및 기타	(3)	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황										
있음	(37)	43.2	2.7	8.1	13.5	18.9	0.0	13.5	0.0	100.0
없음	(230)	50.9	4.8	6.1	4.8	26.1	3.0	2.6	1.7	100.0
응답자 연령										
20대	(20)	60.0	0.0	5.0	5.0	15.0	10.0	0.0	5.0	100.0
30대	(55)	52.7	9.1	5.5	7.3	18.2	3.6	3.6	0.0	100.0
40대	(87)	44.8	3.4	8.0	8.0	27.6	1.1	6.9	0.0	100.0
50대	(74)	47.3	4.1	8.1	5.4	27.0	0.0	4.1	4.1	100.0
60대 이상	(31)	58.1	3.2	0.0	0.0	32.3	6.5	0.0	0.0	100.0
혼인상태										
미혼	(62)	51.6	4.8	1.6	8.1	27.4	4.8	0.0	1.6	100.0
기혼	(202)	49.0	4.5	7.4	5.4	24.8	2.0	5.4	1.5	100.0
기타	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
가구원 수										
1인	(5)	20.0	20.0	20.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	100.0
2인	(45)	64.4	6.7	0.0	4.4	20.0	2.2	2.2	0.0	100.0
3인	(58)	51.7	5.2	6.9	3.4	27.6	1.7	3.4	0.0	100.0
4인	(103)	42.7	3.9	6.8	7.8	31.1	1.0	5.8	1.0	100.0
5인 이상	(56)	51.8	1.8	8.9	7.1	14.3	7.1	3.6	5.4	100.0
월 평균 소득										
300만 원 미만	(23)	65.2	4.3	4.3	4.3	13.0	8.7	0.0	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(47)	53.2	8.5	2.1	4.3	27.7	0.0	2.1	2.1	100.0
400~500만 원 미만	(39)	56.4	2.6	2.6	10.3	20.5	2.6	5.1	0.0	100.0
500만원 이상	(158)	44.9	3.8	8.9	5.7	27.2	2.5	5.1	1.9	100.0
총자산 규모										
1억 원 미만	(26)	65.4	3.8	7.7	7.7	11.5	3.8	0.0	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(47)	53.2	6.4	4.3	6.4	21.3	6.4	0.0	2.1	100.0
3억 원~5억 원 미만	(54)	61.1	3.7	7.4	3.7	20.4	1.9	1.9	0.0	100.0
5억 원~9억 원 미만	(64)	42.2	6.3	4.7	9.4	28.1	1.6	4.7	3.1	100.0
9억 원 이상	(76)	40.8	2.6	7.9	3.9	32.9	1.3	9.2	1.3	100.0



응답자 특성별

- 매도하지 않은 주된 이유로는 ‘매도할 주택 가격대의 수요가 적어서’라는 응답 비율이 30.6%로 가장 높고, 특히 ‘50대’(34.0%)와 ‘3인 가구’(42.9%) 등에서 높음

표2-6-2 | 주택 매도(판매)를 하지 않은 주된 이유

(단위 : %)

Base=주택 매도 탐색했으나 거래 안 함	사례수 (명)	주택가격 낮아서	매도할 주택 가격대 수요 적음	주택담보 대출 금리가 낮아서	주택담보 대출을 받거나 유지가 유리해서	조만간 주택시장 가격 상승 예상	거래할 필요 없어짐	거래에 따른 세금 부담	기타	계
▣ 전체 ▣	(144)	17.4	30.6	2.8	6.9	9.0	11.1	14.6	7.6	100.0
거주지역										
서울	(74)	13.5	29.7	5.4	9.5	10.8	10.8	16.2	4.1	100.0
경기	(70)	21.4	31.4	0.0	4.3	7.1	11.4	12.9	11.4	100.0
집의 형태										
아파트	(124)	14.5	31.5	3.2	8.1	8.9	9.7	16.9	7.3	100.0
연립/다세대 주택	(15)	40.0	26.7	0.0	0.0	6.7	26.7	0.0	0.0	100.0
단독(다가구) 주택	(4)	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	50.0	100.0
상가주택	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태										
자가	(128)	18.0	32.0	2.3	7.0	10.2	8.6	15.6	6.3	100.0
전세	(13)	15.4	23.1	0.0	0.0	0.0	38.5	7.7	15.4	100.0
월세	(3)	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	100.0
거주 주택외 보유 현황										
있음	(35)	5.7	22.9	2.9	5.7	8.6	20.0	25.7	8.6	100.0
없음	(109)	21.1	33.0	2.8	7.3	9.2	8.3	11.0	7.3	100.0
응답자 연령										
20대	(4)	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	100.0
30대	(25)	20.0	16.0	4.0	8.0	16.0	8.0	16.0	12.0	100.0
40대	(41)	12.2	36.6	7.3	9.8	4.9	9.8	17.1	2.4	100.0
50대	(53)	15.1	34.0	0.0	3.8	11.3	11.3	11.3	13.2	100.0
60대 이상	(21)	23.8	28.6	0.0	9.5	4.8	14.3	19.0	0.0	100.0
혼인상태										
미혼	(28)	25.0	28.6	7.1	0.0	10.7	10.7	10.7	7.1	100.0
기혼	(114)	14.9	31.6	1.8	8.8	8.8	10.5	15.8	7.9	100.0
기타	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	100.0
가구원 수										
1인	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	100.0
2인	(25)	24.0	24.0	8.0	0.0	12.0	8.0	20.0	4.0	100.0
3인	(28)	17.9	42.9	0.0	10.7	3.6	7.1	10.7	7.1	100.0
4인	(49)	14.3	30.6	2.0	10.2	10.2	10.2	12.2	10.2	100.0
5인 이상	(40)	17.5	27.5	2.5	5.0	10.0	15.0	15.0	7.5	100.0
월 평균 소득										
300만 원 미만	(11)	36.4	36.4	0.0	0.0	9.1	9.1	9.1	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(25)	20.0	32.0	0.0	8.0	4.0	20.0	8.0	8.0	100.0
400~500만 원 미만	(27)	14.8	33.3	7.4	3.7	14.8	7.4	7.4	11.1	100.0
500만 원 이상	(81)	14.8	28.4	2.5	8.6	8.6	9.9	19.8	7.4	100.0
총자산 규모										
1억 원 미만	(11)	0.0	45.5	0.0	0.0	27.3	9.1	0.0	18.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(16)	31.3	6.3	6.3	6.3	12.5	12.5	25.0	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(21)	28.6	23.8	4.8	4.8	4.8	9.5	9.5	14.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(37)	10.8	45.9	5.4	13.5	2.7	5.4	10.8	5.4	100.0
9억 원 이상	(59)	16.9	27.1	0.0	5.1	10.2	15.3	18.6	6.8	100.0



응답자 특성별

- 임차하지 않은 주된 이유로는 '전월세 가격이 너무 높아서'(52.4%)라는 응답이 가장 많으며, 특히 '60대 이상'(66.7%), '5인 이상 가구'(57.1%) 등에서 많음

표2-6-3 | 주택 임차(빌림)를 하지 않은 주된 이유

(단위 : %)

Base = 전월세 임차 탐색했으나 거래 안 함	사례수 (명)	전월세 가격이 너무 높아서	임차(빌림)할 가격대의 주택 공급이 없어서	전세담보대출 받기가 어렵거나 금리가 부담	거래할 필요가 없어져서	기타	계
▣ 전체 ▣	(187)	52.4	12.8	13.9	14.4	6.4	100.0
거주지역							
서울	(108)	53.7	13.0	13.0	13.9	6.5	100.0
경기	(79)	50.6	12.7	15.2	15.2	6.3	100.0
집의 형태							
아파트	(101)	51.5	10.9	13.9	15.8	7.9	100.0
연립/다세대 주택	(53)	52.8	17.0	18.9	7.5	3.8	100.0
단독(다가구) 주택	(25)	56.0	8.0	8.0	24.0	4.0	100.0
오피스텔	(7)	57.1	28.6	0.0	14.3	0.0	100.0
기타	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
거주형태							
자가	(73)	46.6	15.1	16.4	17.8	4.1	100.0
전세	(70)	52.9	11.4	11.4	17.1	7.1	100.0
월세	(44)	61.4	11.4	13.6	4.5	9.1	100.0
거주 주택외 보유 현황							
있음	(20)	50.0	5.0	10.0	20.0	15.0	100.0
없음	(167)	52.7	13.8	14.4	13.8	5.4	100.0
응답자 연령							
20대	(34)	52.9	11.8	17.6	14.7	2.9	100.0
30대	(44)	50.0	18.2	15.9	13.6	2.3	100.0
40대	(44)	54.5	9.1	13.6	13.6	9.1	100.0
50대	(41)	43.9	12.2	12.2	17.1	14.6	100.0
60대 이상	(24)	66.7	12.5	8.3	12.5	0.0	100.0
혼인상태							
미혼	(80)	53.8	15.0	13.8	13.8	3.8	100.0
기혼	(105)	50.5	11.4	14.3	15.2	8.6	100.0
기타	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
가구원 수							
1인	(19)	52.6	15.8	10.5	21.1	0.0	100.0
2인	(46)	54.3	15.2	8.7	15.2	6.5	100.0
3인	(43)	48.8	11.6	18.6	16.3	4.7	100.0
4인	(44)	50.0	13.6	18.2	11.4	6.8	100.0
5인 이상	(35)	57.1	8.6	11.4	11.4	11.4	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(38)	52.6	10.5	18.4	18.4	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(39)	48.7	12.8	15.4	17.9	5.1	100.0
400~500만 원 미만	(33)	54.5	9.1	9.1	9.1	18.2	100.0
500만원 이상	(77)	53.2	15.6	13.0	13.0	5.2	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(58)	60.3	12.1	10.3	13.8	3.4	100.0
1억 원~3억 원 미만	(51)	51.0	13.7	19.6	13.7	2.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(21)	57.1	14.3	9.5	9.5	9.5	100.0
5억 원~9억 원 미만	(19)	31.6	15.8	15.8	15.8	21.1	100.0
9억 원 이상	(38)	50.0	10.5	13.2	18.4	7.9	100.0



응답자 특성별

- 임대하지 않은 주된 이유로는 ‘거래할 필요가 없어져서’라는 응답이 33.3%로 가장 높으며, 특히 ‘전세’(62.5%), ‘20대’(50.0%)에서 상대적으로 높음

표2-6-4 | 주택 임대(빌려줌)를 하지 않은 주된 이유

(단위 : %)

Base=전월세 임대 탐색했으나 거래 안 함	사례수 (명)	전월세 가격이 너무 낮아서	임대할 가격대의 주택 수요가 없어서	임대소득세 등 세금이나 중개수수료 비용이 부담	거래할 필요가 없어져서	기타	계
☐ 전체 ☐	(60)	18.3	20.0	21.7	33.3	6.7	100.0
거주지역							
서울	(41)	19.5	19.5	22.0	31.7	7.3	100.0
경기	(19)	15.8	21.1	21.1	36.8	5.3	100.0
집의 형태							
아파트	(49)	20.4	18.4	20.4	34.7	6.1	100.0
연립/다세대	(6)	16.7	16.7	16.7	33.3	16.7	100.0
단독(다가구) 주택	(4)	0.0	50.0	25.0	25.0	0.0	100.0
오피스텔	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0
거주형태							
자가	(49)	22.4	16.3	22.4	30.6	8.2	100.0
전세	(8)	0.0	25.0	12.5	62.5	0.0	100.0
월세	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황							
있음	(30)	10.0	20.0	20.0	43.3	6.7	100.0
없음	(30)	26.7	20.0	23.3	23.3	6.7	100.0
응답자 연령							
20대	(4)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	100.0
30대	(8)	25.0	37.5	12.5	25.0	0.0	100.0
40대	(14)	14.3	7.1	21.4	35.7	21.4	100.0
50대	(21)	23.8	19.0	23.8	28.6	4.8	100.0
60대 이상	(13)	15.4	30.8	15.4	38.5	0.0	100.0
혼인상태							
미혼	(12)	16.7	8.3	41.7	33.3	0.0	100.0
기혼	(44)	18.2	20.5	18.2	34.1	9.1	100.0
기타	(4)	25.0	50.0	0.0	25.0	0.0	100.0
가구원 수							
1인	(5)	40.0	20.0	40.0	0.0	0.0	100.0
2인	(9)	11.1	33.3	11.1	44.4	0.0	100.0
3인	(15)	6.7	13.3	26.7	46.7	6.7	100.0
4인	(17)	11.8	11.8	29.4	29.4	17.6	100.0
5인 이상	(14)	35.7	28.6	7.1	28.6	0.0	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(5)	0.0	60.0	40.0	0.0	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(15)	26.7	6.7	26.7	40.0	0.0	100.0
400~500만 원 미만	(12)	33.3	8.3	8.3	33.3	16.7	100.0
500만원 이상	(28)	10.7	25.0	21.4	35.7	7.1	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(12)	8.3	33.3	25.0	25.0	8.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(9)	33.3	22.2	22.2	22.2	0.0	100.0
9억 원 이상	(32)	15.6	12.5	18.8	43.8	9.4	100.0

제2장

부동산 거래활동

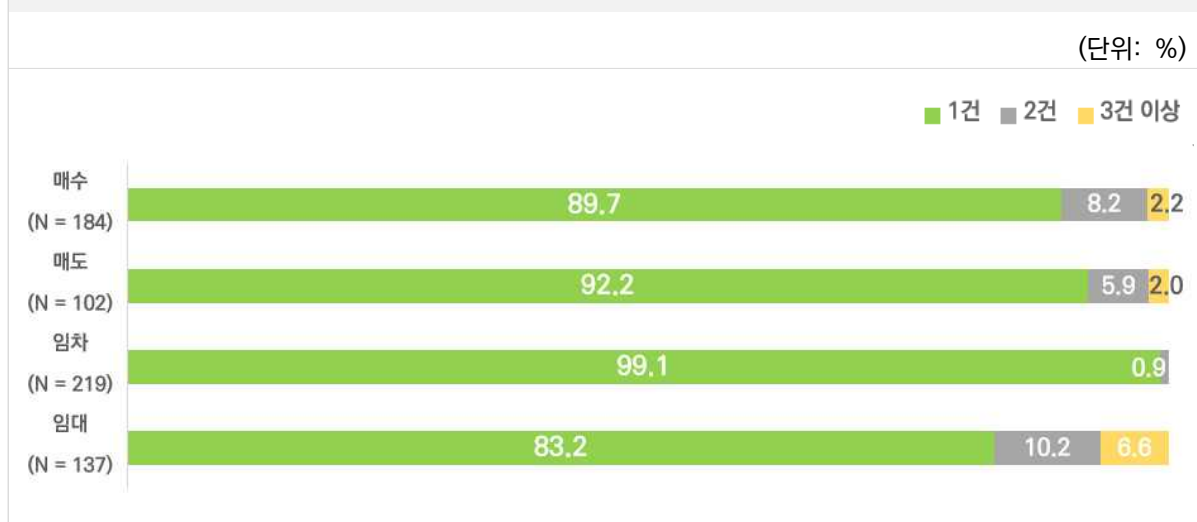
1. 부동산 거래 활동 건수

대부분의 부동산 거래 활동 건수는 1건이나, 임대는 2건 이상이 16.8%

- '22년 상반기에 주택 거래를 했다는 응답자에게 거래 건수를 질문한 결과
 - 매수는 1건이 89.7%이며, 2건 8.2%, 3건 이상 2.2%임
 - 매도는 1건이 92.2%이며, 2건 5.9%, 3건 이상 2.0%임
 - 임차는 1건이 99.1%이며, 2건 0.9%임
 - 임대는 1건이 83.2%이며, 2건 10.2%, 3건 이상 6.6%임

그림2-7 | 전체 부동산 거래 활동 건수

Q. 지난 상반기(1~6월)에 부동산 주택 거래를 하신 적이 있다면, 거래 유형은 다음 중 어디에 해당하니까? 해당하는 유형을 모두 선택하고, 거래 건수를 각각 응답해 주십시오.





응답자 특성별

- 모든 부동산 거래 활동에 대해 1건이라는 응답은 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높은 비율을 차지하고, 거래 활동자의 평균 거래 건수는 1.4건임

표2-7-1 | 전체 부동산 거래 활동 건수

(단위 : %)							
Base = 부동산 거래활동자	사례수 (명)	1건	2건	3건	4건 이상	계	평균 (건)
☐ 전체 ☐	(501)	70.9	20.4	5.6	3.2	100.0	1.4
거주지역							
서울	(246)	65.0	22.4	8.1	4.5	100.0	1.5
경기	(255)	76.5	18.4	3.1	2.0	100.0	1.3
집의 형태							
아파트	(337)	68.8	21.7	6.2	3.3	100.0	1.5
연립/다세대 주택	(95)	71.6	18.9	5.3	4.2	100.0	1.4
단독(다가구) 주택	(43)	79.1	16.3	4.7	0.0	100.0	1.3
상가주택	(4)	75.0	25.0	0.0	0.0	100.0	1.3
오피스텔	(21)	85.7	9.5	0.0	4.8	100.0	1.5
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	2.0
거주형태							
자가	(297)	69.0	22.6	4.7	3.7	100.0	1.4
전세	(129)	70.5	20.9	7.8	0.8	100.0	1.4
월세	(72)	79.2	9.7	5.6	5.6	100.0	1.5
무상 및 기타	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	100.0	1.3
거주 주택외 보유 현황							
있음	(248)	59.7	25.0	9.3	6.0	100.0	1.7
없음	(253)	81.8	15.8	2.0	0.4	100.0	1.2
응답자 연령							
20대	(72)	76.4	15.3	4.2	4.2	100.0	1.4
30대	(112)	73.2	16.1	7.1	3.6	100.0	1.4
40대	(149)	66.4	25.5	4.7	3.4	100.0	1.5
50대	(120)	69.2	22.5	6.7	1.7	100.0	1.4
60대 이상	(48)	75.0	16.7	4.2	4.2	100.0	1.4
혼인상태							
미혼	(150)	80.0	12.0	5.3	2.7	100.0	1.3
기혼	(344)	66.3	24.4	5.8	3.5	100.0	1.5
기타	(7)	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	1.0
가구원 수							
1인	(24)	91.7	4.2	4.2	0.0	100.0	1.1
2인	(83)	80.7	12.0	4.8	2.4	100.0	1.4
3인	(112)	70.5	23.2	3.6	2.7	100.0	1.4
4인	(153)	69.3	21.6	5.9	3.3	100.0	1.5
5인 이상	(129)	62.8	24.8	7.8	4.7	100.0	1.5
월 평균 소득							
300만 원 미만	(70)	81.4	12.9	1.4	4.3	100.0	1.4
300~400만 원 미만	(78)	82.1	12.8	3.8	1.3	100.0	1.3
400~500만 원 미만	(105)	71.4	22.9	5.7	0.0	100.0	1.3
500만원 이상	(248)	64.1	23.8	7.3	4.8	100.0	1.6
총자산 규모							
1억 원 미만	(79)	84.8	11.4	0.0	3.8	100.0	1.3
1억 원~3억 원 미만	(81)	81.5	14.8	3.7	0.0	100.0	1.2
3억 원~5억 원 미만	(84)	72.6	22.6	3.6	1.2	100.0	1.3
5억 원~9억 원 미만	(106)	70.8	21.7	5.7	1.9	100.0	1.4
9억 원 이상	(151)	57.0	25.8	10.6	6.6	100.0	1.7



응답자 특성별

- 매수 거래가 1건이라는 응답 비율은 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높음

표2-7-2 | 유형별 부동산 거래 활동 건수(주택 매수(구입) 거래자)

(단위 : %)

Base=부동산 매수 거래활동자	사례수 (명)	1건	2건	3건 이상	계	평균(건)
■ 전체 ■	(184)	89.7	8.2	2.2	100.0	1.1
거주지역						
서울	(99)	85.9	11.1	3.0	100.0	1.2
경기	(85)	94.1	4.7	1.2	100.0	1.1
집의 형태						
아파트	(133)	91.0	6.0	3.0	100.0	1.1
연립/다세대 주택	(33)	81.8	18.2	0.0	100.0	1.2
단독(다가구) 주택	(11)	90.9	9.1	0.0	100.0	1.1
상가주택	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
오피스텔	(6)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
거주형태						
자가	(131)	90.8	7.6	1.5	100.0	1.1
전세	(40)	82.5	12.5	5.0	100.0	1.2
월세	(11)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
무상 및 기타	(2)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
거주 주택의 보유 현황						
있음	(112)	87.5	9.8	2.7	100.0	1.2
없음	(72)	93.1	5.6	1.4	100.0	1.1
응답자 연령						
20대	(23)	87.0	4.3	8.7	100.0	1.2
30대	(55)	92.7	3.6	3.6	100.0	1.1
40대	(63)	88.9	11.1	0.0	100.0	1.1
50대	(30)	86.7	13.3	0.0	100.0	1.1
60대 이상	(13)	92.3	7.7	0.0	100.0	1.1
혼인상태						
미혼	(44)	86.4	9.1	4.5	100.0	1.2
기혼	(138)	90.6	8.0	1.4	100.0	1.1
기타	(2)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
가구원 수						
1인	(5)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
2인	(24)	91.7	8.3	0.0	100.0	1.1
3인	(39)	94.9	5.1	0.0	100.0	1.1
4인	(62)	88.7	8.1	3.2	100.0	1.1
5인 이상	(54)	85.2	11.1	3.7	100.0	1.2
월 평균 소득						
300만 원 미만	(16)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
300~400만 원 미만	(25)	88.0	8.0	4.0	100.0	1.2
400~500만 원 미만	(41)	82.9	12.2	4.9	100.0	1.2
500만원 이상	(102)	91.2	7.8	1.0	100.0	1.1
총자산 규모						
1억 원 미만	(12)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
1억 원~3억 원 미만	(28)	92.9	3.6	3.6	100.0	1.1
3억 원~5억 원 미만	(38)	81.6	13.2	5.3	100.0	1.2
5억 원~9억 원 미만	(46)	89.1	8.7	2.2	100.0	1.1
9억 원 이상	(60)	91.7	8.3	0.0	100.0	1.1



응답자 특성별

- 매도 거래가 1건이라는 응답 비율은 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높음

표2-7-3 | 유형별 부동산 거래 활동 건수(주택 매도(판매) 거래자)

(단위 : %)

Base=부동산 매도 거래활동자	사례수 (명)	1건	2건	3건 이상	계	평균(건)
☐ 전체 ☐	(102)	92.2	5.9	2.0	100.0	1.1
거주지역						
서울	(55)	92.7	7.3	0.0	100.0	1.1
경기	(47)	91.5	4.3	4.3	100.0	1.2
집의 형태						
아파트	(78)	92.3	6.4	1.3	100.0	1.1
연립/다세대 주택	(15)	93.3	6.7	0.0	100.0	1.1
단독(다가구) 주택	(5)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
오피스텔	(3)	66.7	0.0	33.3	100.0	2.0
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
거주형태						
자가	(75)	96.0	4.0	0.0	100.0	1.0
전세	(15)	86.7	13.3	0.0	100.0	1.1
월세	(12)	75.0	8.3	16.7	100.0	1.6
거주 주택의 보유 현황						
있음	(57)	87.7	8.8	3.5	100.0	1.2
없음	(45)	97.8	2.2	0.0	100.0	1.0
응답자 연령						
20대	(12)	83.3	8.3	8.3	100.0	1.3
30대	(25)	96.0	4.0	0.0	100.0	1.0
40대	(34)	88.2	8.8	2.9	100.0	1.2
50대	(17)	94.1	5.9	0.0	100.0	1.1
60대 이상	(14)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
혼인상태						
미혼	(27)	88.9	7.4	3.7	100.0	1.2
기혼	(72)	93.1	5.6	1.4	100.0	1.1
기타	(3)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
가구원 수						
1인	(4)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
2인	(14)	92.9	0.0	7.1	100.0	1.2
3인	(21)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
4인	(27)	85.2	11.1	3.7	100.0	1.2
5인 이상	(36)	91.7	8.3	0.0	100.0	1.1
월 평균 소득						
300만 원 미만	(14)	85.7	7.1	7.1	100.0	1.3
300~400만 원 미만	(11)	81.8	18.2	0.0	100.0	1.2
400~500만 원 미만	(19)	94.7	5.3	0.0	100.0	1.1
500만원 이상	(58)	94.8	3.4	1.7	100.0	1.1
총자산 규모						
1억 원 미만	(12)	83.3	8.3	8.3	100.0	1.3
1억 원~3억 원 미만	(14)	85.7	14.3	0.0	100.0	1.1
3억 원~5억 원 미만	(16)	87.5	12.5	0.0	100.0	1.1
5억 원~9억 원 미만	(23)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
9억 원 이상	(37)	94.6	2.7	2.7	100.0	1.1



응답자 특성별

- 임차 거래가 1건이라는 응답 비율은 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높음

표2-7-4 | 유형별 부동산 거래 활동 건수(주택 임차(빌림) 거래자)

(단위 : %)

Base=부동산 임차 거래활동자 ■ 전체 ■	사례수 (명)	1건	2건	3건	계	평균(건)
	(219)	99.1	0.9	100.0	1.0	1.1
거주지역						
서울	(105)	99.0	1.0	100.0	1.0	1.1
경기	(114)	99.1	0.9	100.0	1.0	1.0
집의 형태						
아파트	(131)	99.2	0.8	100.0	1.0	1.1
연립/다세대 주택	(51)	98.0	2.0	100.0	1.0	1.0
단독(다가구) 주택	(21)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
상가주택	(3)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
오피스텔	(12)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
기타	(1)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
거주형태						
자가	(79)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
전세	(85)	97.6	2.4	100.0	1.0	1.0
월세	(54)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
무상 및 기타	(1)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
거주 주택외 보유 현황						
있음	(64)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
없음	(155)	98.7	1.3	100.0	1.0	1.0
응답자 연령						
20대	(42)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.2
30대	(47)	97.9	2.1	100.0	1.0	1.1
40대	(57)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
50대	(53)	98.1	1.9	100.0	1.0	1.0
60대 이상	(20)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
혼인상태						
미혼	(81)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
기혼	(136)	98.5	1.5	100.0	1.0	1.0
기타	(2)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
가구원 수						
1인	(16)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
2인	(48)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
3인	(47)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
4인	(55)	96.4	3.6	100.0	1.0	1.1
5인 이상	(53)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
월 평균 소득						
300만 원 미만	(44)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
300~400만 원 미만	(35)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
400~500만 원 미만	(42)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.1
500만원 이상	(98)	98.0	2.0	100.0	1.0	1.0
총자산 규모						
1억 원 미만	(62)	98.4	1.6	100.0	1.0	1.1
1억 원~3억 원 미만	(38)	97.4	2.6	100.0	1.0	1.0
3억 원~5억 원 미만	(30)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0
9억 원 이상	(53)	100.0	0.0	100.0	1.0	1.0



응답자 특성별

- 임대 거래가 1건이라는 응답은 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높음

표2-7-5 | 유형별 부동산 거래 활동 건수(주택 임대(빌려줌) 거래자)

(단위 : %)

Base=부동산 임대 거래활동자	사례수 (명)	1건	2건	3건	계	평균(건)
■ 전체 ■	(137)	83.2	10.2	6.6	100.0	1.3
거주지역						
서울	(70)	75.7	17.1	7.1	100.0	1.4
경기	(67)	91.0	3.0	6.0	100.0	1.2
집의 형태						
아파트	(101)	87.1	6.9	5.9	100.0	1.2
연립/다세대 주택	(22)	86.4	4.5	9.1	100.0	1.3
단독(다가구) 주택	(10)	40.0	60.0	0.0	100.0	1.6
상가주택	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
오피스텔	(3)	66.7	0.0	33.3	100.0	2.3
거주형태						
자가	(99)	83.8	10.1	6.1	100.0	1.3
전세	(23)	87.0	13.0	0.0	100.0	1.1
월세	(14)	71.4	7.1	21.4	100.0	1.6
무상 및 기타	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
거주 주택외 보유 현황						
있음	(114)	81.6	10.5	7.9	100.0	1.3
없음	(23)	91.3	8.7	0.0	100.0	1.1
응답자 연령						
20대	(13)	92.3	0.0	7.7	100.0	1.3
30대	(19)	89.5	0.0	10.5	100.0	1.3
40대	(43)	81.4	16.3	2.3	100.0	1.2
50대	(48)	79.2	12.5	8.3	100.0	1.3
60대 이상	(14)	85.7	7.1	7.1	100.0	1.4
혼인상태						
미혼	(32)	96.9	0.0	3.1	100.0	1.1
기혼	(105)	79.0	13.3	7.6	100.0	1.3
가구원 수						
1인	(2)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
2인	(14)	85.7	0.0	14.3	100.0	1.6
3인	(34)	82.4	5.9	11.8	100.0	1.4
4인	(50)	82.0	12.0	6.0	100.0	1.2
5인 이상	(37)	83.8	16.2	0.0	100.0	1.2
월 평균 소득						
300만 원 미만	(13)	92.3	0.0	7.7	100.0	1.3
300~400만 원 미만	(14)	78.6	7.1	14.3	100.0	1.5
400~500만 원 미만	(27)	92.6	7.4	0.0	100.0	1.1
500만원 이상	(83)	79.5	13.3	7.2	100.0	1.3
총자산 규모						
1억 원 미만	(7)	85.7	0.0	14.3	100.0	1.6
1억 원~3억 원 미만	(13)	100.0	0.0	0.0	100.0	1.0
3억 원~5억 원 미만	(14)	78.6	14.3	7.1	100.0	1.3
5억 원~9억 원 미만	(32)	87.5	12.5	0.0	100.0	1.1
9억 원 이상	(71)	78.9	11.3	9.9	100.0	1.4

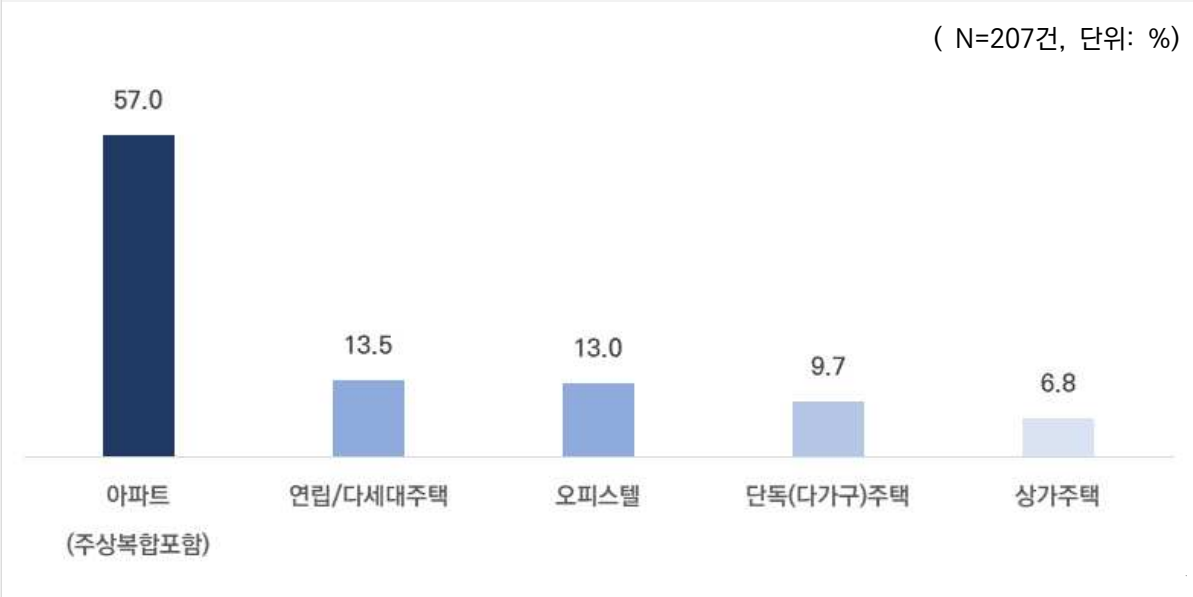
2. 매수(구입)한 주택 형태

'22년 상반기 주택 매수 10건 중 6건은 아파트(57.0%)

- '22년 상반기에 주택을 매수했다는 응답자에게 거래한 주택 유형을 질문한 결과, '아파트'가 57.0%로 가장 많고, 이어서 '연립/다세대주택'(13.5%), '오피스텔'(13.0%), '단독(다가구)주택'(9.7%), '상가주택'(6.8%) 순임

그림2-8 | 매수(구입)한 주택 형태

Q. 지난 상반기(1~6월)에 매수(구입)하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- 매수(구입)한 주택이 '아파트(주상복합포함)'라는 응답 비율은 '30대'(70.5%), '월평균 소득 300만 원 이상 400만 원 미만'(69.0%) 등에서 비교적 높음

표2-8-1 | 매수(구입)한 주택 형태

(단위 : %)

Base=매수(구입)한 주택	사례수 (건)	아파트(주상 복합포함)	연립/다세대 주택	단독 (다가구)주택	상가주택	오피스텔	계
▣ 전체 ▣	(207)	57.0	13.5	9.7	6.8	13.0	100.0
거주지역							
서울	(116)	52.6	15.5	10.3	7.8	13.8	100.0
경기	(91)	62.6	11.0	8.8	5.5	12.1	100.0
집의 형태							
아파트	(149)	67.8	8.1	7.4	7.4	9.4	100.0
연립/다세대 주택	(39)	28.2	33.3	10.3	5.1	23.1	100.0
단독(다가구) 주택	(12)	25.0	16.7	33.3	8.3	16.7	100.0
상가주택	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	33.3	16.7	16.7	0.0	33.3	100.0
거주형태							
자가	(145)	60.7	15.9	7.6	5.5	10.3	100.0
전세	(49)	46.9	10.2	10.2	12.2	20.4	100.0
월세	(11)	54.5	0.0	36.4	0.0	9.1	100.0
무상 및 기타	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0
거주 주택의 보유 현황							
있음	(129)	51.9	14.7	12.4	7.8	13.2	100.0
없음	(78)	65.4	11.5	5.1	5.1	12.8	100.0
응답자 연령							
20대	(28)	46.4	3.6	10.7	14.3	25.0	100.0
30대	(61)	70.5	9.8	11.5	3.3	4.9	100.0
40대	(70)	48.6	20.0	7.1	7.1	17.1	100.0
50대	(34)	61.8	8.8	8.8	8.8	11.8	100.0
60대 이상	(14)	50.0	28.6	14.3	0.0	7.1	100.0
혼인상태							
미혼	(52)	53.8	11.5	11.5	5.8	17.3	100.0
기혼	(153)	58.8	13.7	9.2	7.2	11.1	100.0
기타	(2)	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0
가구원 수							
1인	(5)	60.0	0.0	0.0	0.0	40.0	100.0
2인	(26)	50.0	19.2	11.5	11.5	7.7	100.0
3인	(41)	65.9	4.9	9.8	4.9	14.6	100.0
4인	(71)	57.7	11.3	9.9	7.0	14.1	100.0
5인 이상	(64)	53.1	20.3	9.4	6.3	10.9	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(16)	31.3	18.8	25.0	6.3	18.8	100.0
300~400만 원 미만	(29)	69.0	13.8	3.4	6.9	6.9	100.0
400~500만 원 미만	(50)	58.0	10.0	8.0	4.0	20.0	100.0
500만 원 이상	(112)	57.1	14.3	9.8	8.0	10.7	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(12)	50.0	8.3	33.3	8.3	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(31)	32.3	19.4	12.9	12.9	22.6	100.0
3억 원~5억 원 미만	(47)	68.1	6.4	4.3	6.4	14.9	100.0
5억 원~9억 원 미만	(52)	65.4	11.5	7.7	1.9	13.5	100.0
9억 원 이상	(65)	55.4	18.5	9.2	7.7	9.2	100.0

3. 매수(구입)한 주택의 희망가/시세 대비 가격

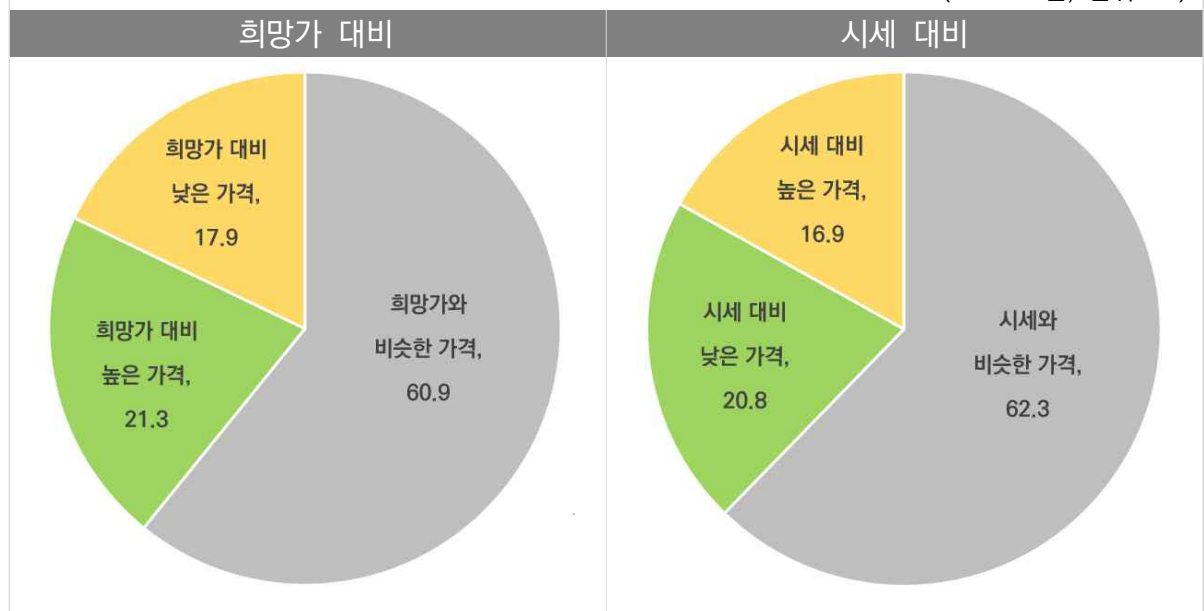
- '22년 상반기 주택 매수 10건 중 6건 희망가와 비슷한 가격, 2건 높게, 2건 낮게 구입
- 주택 매수 10건 중 6건은 시세와 비슷한 가격, 그 외 응답은 대체로 유사

- '22년 상반기에 주택을 매수했다는 응답자들에게 희망가 대비 매수 가격에 대해 질문한 결과 '희망가와 비슷한 가격'에 구입했다는 답변이 60.9%로 가장 많고, '희망가에 비해 높은 가격'(21.3%)에 구입했다는 응답은 '낮은 가격'(17.9%)에 구입했다는 응답보다 3.4%p 많음
- 시세 대비 매수 가격에 대해서는 '시세와 비슷한 가격'에 구입했다는 답변이 62.3%로 가장 많고, '시세보다 낮은 가격'(20.8%)과 '높은 가격'(16.9%)에 구입했다는 응답 비율은 대체로 유사

그림2-9 | 매수(구입)한 주택의 가격

Q. 지난 상반기(1~6월)에 매수(구입)하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠했습니까?
Q. 지난 상반기(1~6월)에 매수(구입)하신 주택의 가격이 시세와 비교해 어떻다고 생각하십니까?

(N=207건, 단위: %)





응답자 특성별

- 매수 가격에 대해 ‘희망가와 비슷한 가격’에 구입했다는 응답이 가장 많으며, 가구원 수가 많을수록 비율이 하락하는 경향을 보임. 응답자 특성별로는 ‘월세 거주’(72.7%), ‘총자산 규모 1억 원 미만’(91.7%) 등에서 비교적 높음
- ‘희망가보다 낮은 가격’에 구입했다는 응답은 연령이 낮을수록 비율이 높아지는 경향을 보임. 특성별로는 ‘5인 이상 가구’(25.0%), ‘월평균 소득 400~500만 원 미만’(28.0%), ‘총자산 규모 3~5억 원 미만’(25.5%) 등에서 비교적 높음
- ‘희망가보다 높은 가격’에 구입했다는 응답은 ‘서울’(25.0%), ‘연립/다세대주택 거주’(28.2%), ‘전세 거주’(26.5%), ‘월평균 소득 300~400만 원 미만’(27.6%) 등에서 높음

표2-9-1 | 매수(구입)한 주택의 가격(희망가 대비)

(단위 : %)

Base = 매수(구입)한 주택	사례수 (건)	희망했던 금액보다 낮은 가격에 구입함	희망했던 금액과 비슷한 가격에 구입함	희망했던 금액보다 높은 가격에 구입함	계
▣ 전체 ▣	(207)	17.9	60.9	21.3	100.0
거주지역					
서울	(116)	19.0	56.0	25.0	100.0
경기	(91)	16.5	67.0	16.5	100.0
집의 형태					
아파트	(149)	17.4	62.4	20.1	100.0
연립/다세대 주택	(39)	17.9	53.8	28.2	100.0
단독(다가구) 주택	(12)	25.0	58.3	16.7	100.0
상가주택	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	16.7	66.7	16.7	100.0
거주형태					
자가	(145)	17.2	62.1	20.7	100.0
전세	(49)	20.4	53.1	26.5	100.0
월세	(11)	18.2	72.7	9.1	100.0
무상 및 기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(129)	23.3	55.0	21.7	100.0
없음	(78)	9.0	70.5	20.5	100.0
응답자 연령					
20대	(28)	21.4	64.3	14.3	100.0
30대	(61)	18.0	62.3	19.7	100.0
40대	(70)	18.6	55.7	25.7	100.0
50대	(34)	14.7	61.8	23.5	100.0
60대 이상	(14)	14.3	71.4	14.3	100.0
혼인상태					
미혼	(52)	19.2	67.3	13.5	100.0
기혼	(153)	17.6	58.8	23.5	100.0
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	100.0
가구원 수					
1인	(5)	0.0	80.0	20.0	100.0
2인	(26)	15.4	65.4	19.2	100.0
3인	(41)	17.1	61.0	22.0	100.0
4인	(71)	14.1	63.4	22.5	100.0
5인 이상	(64)	25.0	54.7	20.3	100.0

Base = 매수(구입)한 주택	사례수 (건)	희망했던 금액보다 낮은 가격에 구입함	희망했던 금액과 비슷한 가격에 구입함	희망했던 금액보다 높은 가격에 구입함	계
▣ 전체 ▣	(207)	17.9	60.9	21.3	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(16)	6.3	81.3	12.5	100.0
300~400만 원 미만	(29)	17.2	55.2	<u>27.6</u>	100.0
400~500만 원 미만	(50)	<u>28.0</u>	54.0	18.0	100.0
500만원 이상	(112)	15.2	62.5	22.3	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(12)	0.0	<u>91.7</u>	8.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(31)	12.9	61.3	25.8	100.0
3억 원~5억 원 미만	(47)	<u>25.5</u>	59.6	14.9	100.0
5억 원~9억 원 미만	(52)	21.2	55.8	23.1	100.0
9억 원 이상	(65)	15.4	60.0	24.6	100.0



응답자 특성별

- 매수 가격에 대해 '시세와 비슷한 가격'에 구입했다는 응답이 가장 많으며, 특히 '20대'(82.1%), '미혼'(73.1%), '1인 가구'(100.0%), '소득 300~400만 원 미만'(72.4%), '총자산 1~3억 원 미만'(74.2%) 등에서 높음
- '시세보다 낮은 가격'에 구입했다는 응답은 연령대가 높을수록 비율이 높아지는 경향을 보임. 특성별로는 '오피스텔 거주'(33.3%), '전세 거주'(26.5%), '5인 이상 가구'(26.6%) 등에서 비교적 높음
- '시세보다 높은 가격'에 구입했다는 응답 비율은 16.9%를 차지하며, '연립/다세대주택 거주'(28.2%), '월세'(27.3%), '월소득 300만원 미만'(25.0%)에서 높음

표2-9-2 | 매수(구입)한 주택의 가격(시세 대비)

(단위 : %)

Base=매수(구입)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격에 구입함	시세와 비슷한 가격에 구입함	시세보다 높은 가격에 구입함	계
■ 전체 ■	(207)	20.8	62.3	16.9	100.0
거주지역					
서울	(116)	21.6	59.5	19.0	100.0
경기	(91)	19.8	65.9	14.3	100.0
집의 형태					
아파트	(149)	21.5	63.8	14.8	100.0
연립/다세대 주택	(39)	15.4	56.4	28.2	100.0
단독(다가구) 주택	(12)	25.0	66.7	8.3	100.0
상가주택	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	33.3	50.0	16.7	100.0
거주형태					
자가	(145)	19.3	66.2	14.5	100.0
전세	(49)	26.5	51.0	22.4	100.0
월세	(11)	18.2	54.5	27.3	100.0
무상 및 기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황					
있음	(129)	23.3	60.5	16.3	100.0
없음	(78)	16.7	65.4	17.9	100.0
응답자 연령					
20대	(28)	10.7	82.1	7.1	100.0
30대	(61)	16.4	65.6	18.0	100.0
40대	(70)	24.3	55.7	20.0	100.0
50대	(34)	26.5	52.9	20.6	100.0
60대 이상	(14)	28.6	64.3	7.1	100.0
혼인상태					
미혼	(52)	19.2	73.1	7.7	100.0
기혼	(153)	21.6	58.2	20.3	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(5)	0.0	100.0	0.0	100.0
2인	(26)	15.4	69.2	15.4	100.0
3인	(41)	22.0	61.0	17.1	100.0
4인	(71)	18.3	66.2	15.5	100.0
5인 이상	(64)	26.6	53.1	20.3	100.0

Base=매수(구입)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격에 구입함	시세와 비슷한 가격에 구입함	시세보다 높은 가격에 구입함	계
▣ 전체 ▣	(207)	20.8	62.3	16.9	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(16)	6.3	68.8	<u>25.0</u>	100.0
300~400만 원 미만	(29)	13.8	<u>72.4</u>	13.8	100.0
400~500만 원 미만	(50)	24.0	64.0	12.0	100.0
500만원 이상	(112)	23.2	58.0	18.8	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(12)	8.3	58.3	33.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(31)	9.7	<u>74.2</u>	16.1	100.0
3억 원~5억 원 미만	(47)	25.5	66.0	8.5	100.0
5억 원~9억 원 미만	(52)	19.2	67.3	13.5	100.0
9억 원 이상	(65)	26.2	50.8	23.1	100.0

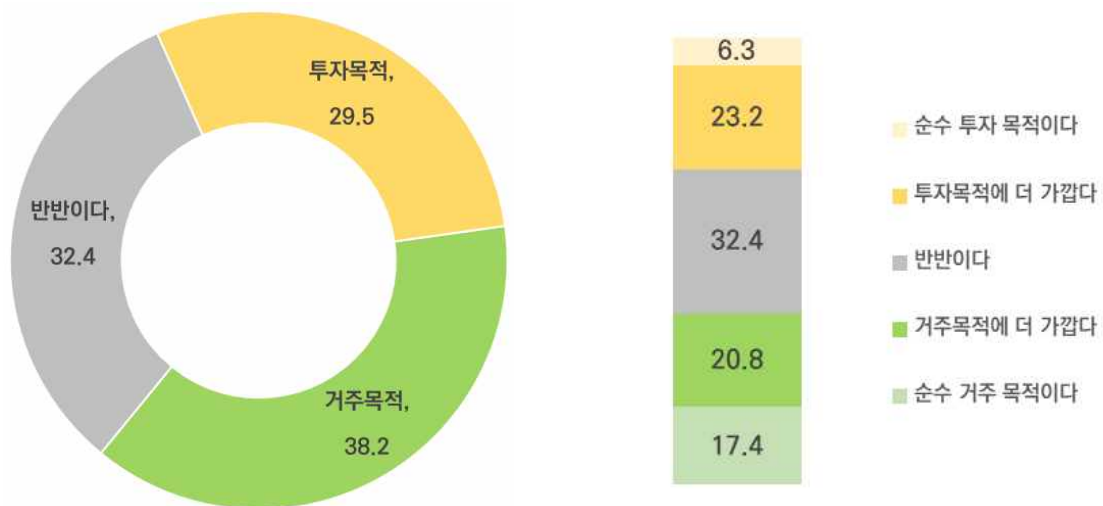
4. 매수(구입)한 주택의 거래 목적

'22년 상반기 주택 매수자 10명 중 4명의 거래 목적은 거주, 3명은 투자, 3명은 반반

- '22년 상반기 주택 매수는 '거주 목적'이 38.2%이며, '투자 목적'은 29.5%임
- 항목별로는 '반반이다' 응답이 32.4%로 가장 많고, 이어서 '투자 목적에 더 가깝다'(23.2%), '거주 목적에 더 가깝다'(20.8%), '순수 거주 목적이다'(17.4%) 순이며, '순수 투자 목적이다' 응답은 6.3%로 가장 낮음

그림2-10 | 매수(구입)한 주택의 거래 목적

Q. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매수(구입)한 주된 이유는 거주목적과 투자목적 중 어디에 더 가까웠습니까?





응답자 특성별

- ‘반반이다’라는 응답이 32.4%로 가장 많으며, 응답자 특성별로 봤을 때 ‘30대’(37.7%), ‘미혼’(36.5%), ‘2인 가구’(38.5%), ‘월소득 300만 원 미만’(56.3%), ‘총자산 1억 원 미만’(75%) 등에서 비교적 높음

표2-10-1 | 매수(구입)한 주택의 거래 목적

(단위 : %)

Base=매수(구입)한 주택	사례수 (건)	순수 거주 목적이다	거주목적에 더 가깝다	반반이다	투자목적에 더 가깝다	순수 투자 목적이다	계
▣ 전체 ▣	(207)	17.4	20.8	32.4	23.2	6.3	100.0
거주지역							
서울	(116)	12.1	23.3	32.8	24.1	7.8	100.0
경기	(91)	24.2	17.6	31.9	22.0	4.4	100.0
집의 형태							
아파트	(149)	14.8	22.8	36.2	21.5	4.7	100.0
연립/다세대 주택	(39)	20.5	15.4	17.9	30.8	15.4	100.0
단독(다가구) 주택	(12)	25.0	16.7	33.3	25.0	0.0	100.0
상가주택	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	33.3	16.7	33.3	16.7	0.0	100.0
거주형태							
자가	(145)	15.9	22.1	32.4	22.8	6.9	100.0
전세	(49)	18.4	16.3	32.7	26.5	6.1	100.0
월세	(11)	18.2	27.3	36.4	18.2	0.0	100.0
무상 및 기타	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황							
있음	(129)	9.3	19.4	34.9	27.9	8.5	100.0
없음	(78)	30.8	23.1	28.2	15.4	2.6	100.0
응답자 연령							
20대	(28)	21.4	21.4	28.6	21.4	7.1	100.0
30대	(61)	9.8	27.9	37.7	23.0	1.6	100.0
40대	(70)	17.1	11.4	37.1	27.1	7.1	100.0
50대	(34)	23.5	17.6	23.5	23.5	11.8	100.0
60대 이상	(14)	28.6	42.9	14.3	7.1	7.1	100.0
혼인상태							
미혼	(52)	15.4	21.2	36.5	23.1	3.8	100.0
기혼	(153)	17.6	20.9	31.4	22.9	7.2	100.0
기타	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	100.0
가구원 수							
1인	(5)	20.0	20.0	20.0	40.0	0.0	100.0
2인	(26)	11.5	19.2	38.5	26.9	3.8	100.0
3인	(41)	22.0	19.5	31.7	19.5	7.3	100.0
4인	(71)	18.3	15.5	35.2	26.8	4.2	100.0
5인 이상	(64)	15.6	28.1	28.1	18.8	9.4	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(16)	18.8	6.3	56.3	18.8	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(29)	24.1	34.5	24.1	13.8	3.4	100.0
400~500만 원 미만	(50)	24.0	20.0	28.0	26.0	2.0	100.0
500만원 이상	(112)	12.5	19.6	33.0	25.0	9.8	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(12)	16.7	8.3	75.0	0.0	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(31)	16.1	12.9	41.9	29.0	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(47)	23.4	29.8	23.4	19.1	4.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(52)	21.2	23.1	25.0	26.9	3.8	100.0
9억 원 이상	(65)	10.8	18.5	32.3	24.6	13.8	100.0

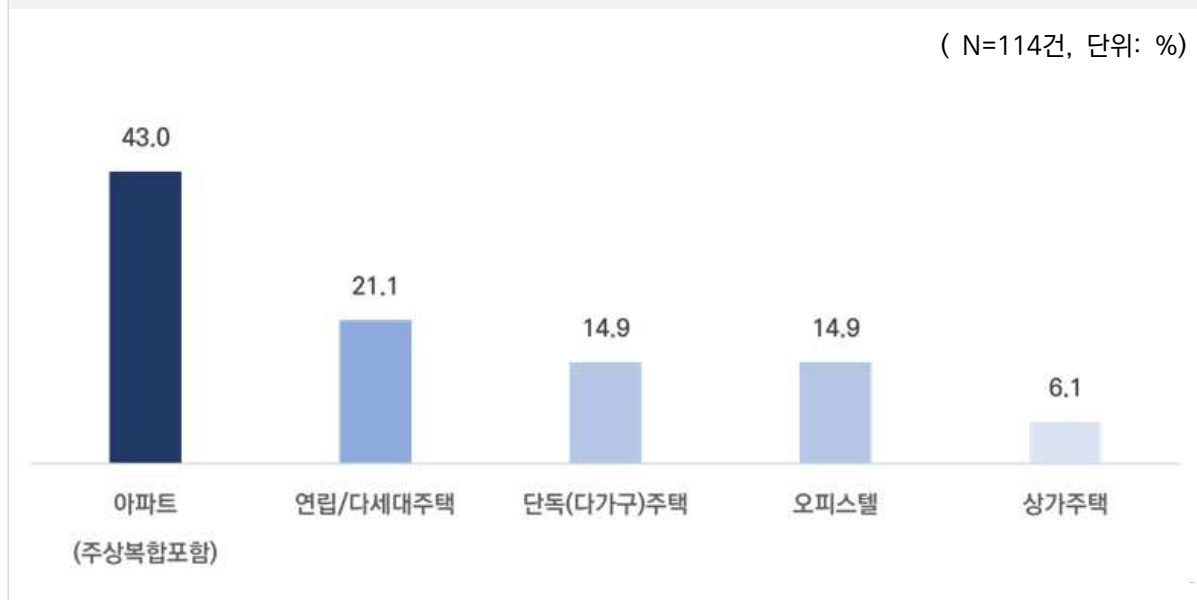
5. 매도(판매)한 주택 형태

'22년 상반기 주택 매도 10건 중 4건은 아파트(43.0%), 2건은 연립/다세대주택(21.1%)

- '22년 상반기 매도 주택의 유형을 질문한 결과, '아파트'가 43.0%로 가장 많고, 이어서 '연립/다세대주택'(21.1%), '단독(다가구)주택'(14.9%), '오피스텔'(14.9%), '상가주택'(6.1%) 순임

그림2-11 | 매도(판매)한 주택 형태

Q. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- 매도한 주택이 '아파트(주상복합포함)'라는 응답은 '아파트 거주'(53.5%), '40대'(55.0%), '기혼'(54.4%), '총자산 9억 원 이상'(53.7%) 등에서 높음
- '연립/다세대주택'이라는 응답은 '연립/다세대주택 거주'(50.0%), '월세 거주'(52.6%), '1인 가구'(50.0%) 등에서 비교적 높음

표2-11-1 | 매도(판매)한 주택 형태

(단위 : %)

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	아파트 (주복포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가주택	오피스텔	계
▣ 전체 ▣	(114)	43.0	21.1	14.9	6.1	14.9	100.0
거주지역							
서울	(59)	45.8	18.6	18.6	3.4	13.6	100.0
경기	(55)	40.0	23.6	10.9	9.1	16.4	100.0
집의 형태							
아파트	(86)	53.5	16.3	11.6	5.8	12.8	100.0
연립/다세대 주택	(16)	6.3	50.0	25.0	6.3	12.5	100.0
단독(다가구) 주택	(5)	40.0	0.0	40.0	20.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	100.0
기타	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0
거주형태							
자가	(78)	47.4	14.1	15.4	7.7	15.4	100.0
전세	(17)	47.1	17.6	17.6	5.9	11.8	100.0
월세	(19)	21.1	52.6	10.5	0.0	15.8	100.0
거주 주택외 보유 현황							
있음	(68)	36.8	26.5	14.7	5.9	16.2	100.0
없음	(46)	52.2	13.0	15.2	6.5	13.0	100.0
응답자 연령							
20대	(16)	6.3	31.3	18.8	12.5	31.3	100.0
30대	(26)	50.0	11.5	26.9	3.8	7.7	100.0
40대	(40)	55.0	22.5	5.0	5.0	12.5	100.0
50대	(18)	44.4	22.2	22.2	5.6	5.6	100.0
60대 이상	(14)	35.7	21.4	7.1	7.1	28.6	100.0
혼인상태							
미혼	(32)	15.6	31.3	15.6	9.4	28.1	100.0
기혼	(79)	54.4	16.5	15.2	5.1	8.9	100.0
기타	(3)	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	100.0
가구원 수							
1인	(4)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0
2인	(17)	29.4	23.5	11.8	5.9	29.4	100.0
3인	(21)	47.6	4.8	4.8	9.5	33.3	100.0
4인	(33)	45.5	30.3	18.2	3.0	3.0	100.0
5인 이상	(39)	43.6	17.9	20.5	7.7	10.3	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(18)	16.7	22.2	22.2	5.6	33.3	100.0
300~400만 원 미만	(13)	7.7	38.5	23.1	7.7	23.1	100.0
400~500만 원 미만	(20)	60.0	15.0	5.0	10.0	10.0	100.0
500만원 이상	(63)	52.4	19.0	14.3	4.8	9.5	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(16)	31.3	25.0	18.8	0.0	25.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(16)	12.5	37.5	12.5	18.8	18.8	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	50.0	11.1	11.1	11.1	16.7	100.0
5억 원~9억 원 미만	(23)	47.8	17.4	26.1	0.0	8.7	100.0
9억 원 이상	(41)	53.7	19.5	9.8	4.9	12.2	100.0

6. 매도(판매)한 주택의 희망가/시세 대비 가격

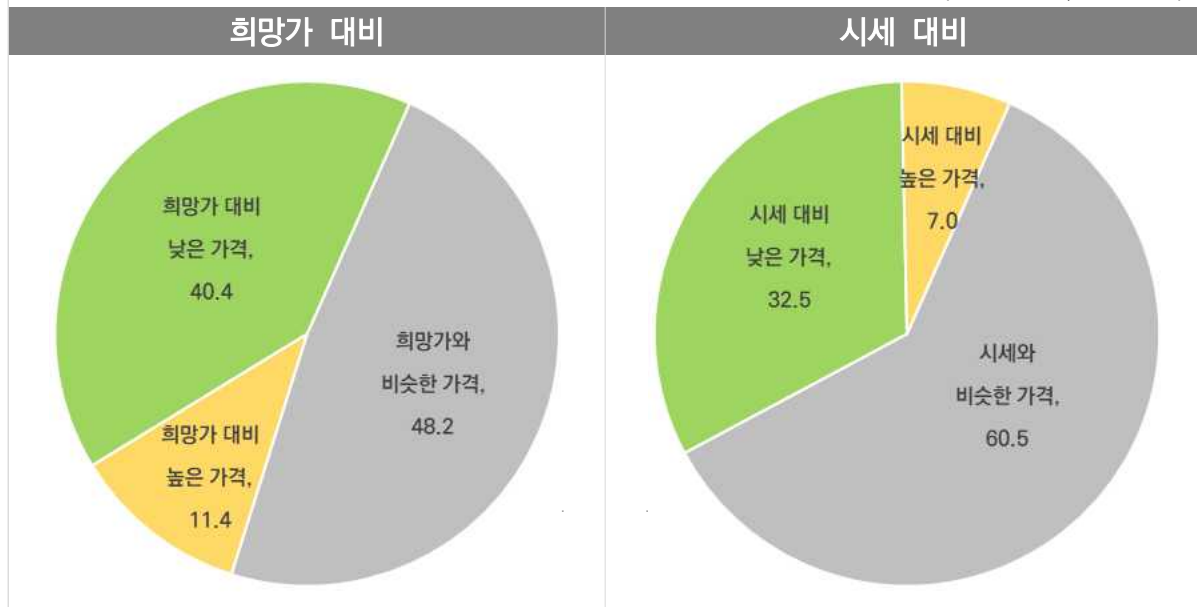
'22년 상반기 주택 매도 10건 중 5건은 희망가에 매도, 낮게는 4건, 높게는 1건
주택 매도 10건 중 6건은 시세에 매도했으나, 3건은 낮게, 1건은 높게 매도

- '22년 상반기에 주택을 매도했다는 응답자들에게 희망가 대비 매도 가격에 대해 질문한 결과 '희망가와 비슷한 가격'에 매도했다는 답변이 48.2%로 가장 많고, '낮은 가격'(40.4%)은 '높은 가격'에 매도'(11.4%) 했다는 응답보다 약 29.0%p 많음
- 시세 대비 매도 가격에 대해서는 '시세와 비슷한 가격'에 매도했다는 응답이 60.5%로 가장 많고, '낮은 가격'(32.5%)에 매도했다는 응답은 '높은 가격'(7.0%)에 매도했다는 응답보다 25.5%p 많음

그림2-12 | 매도(판매)한 주택의 가격

Q. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠했습니까?
Q. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택의 가격이 시세와 비교해 어떻다고 생각하십니까?

(N=114건, 단위: %)





응답자 특성별

- 매도 가격에 대해 '희망가와 비슷한 가격'에 매도했다는 응답 비율이 가장 높고, 특히 '월세 거주'(63.2%), '50대'(61.1%) 등에서 높음
- '희망가보다 낮은 가격'에 매도했다는 응답은 '경기'(45.5%), '전세 거주'(70.6%), '거주 주택 외 소유 없음'(47.8%), '총자산 1~3억 원 미만'(56.3%)에서 상대적으로 많음
- '희망가보다 높은 가격'에 매도했다는 응답 비율은 총자산 규모가 클수록 높아지는 경향을 보이고, '서울'(15.3%), '거주 주택 외 소유 있음'(13.2%) 등에서 비교적 높음

표2-12-1 | 매도(판매)한 주택의 가격(희망가 대비)

(단위 : %)

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	희망가보다 낮은 가격에 매도함	희망가와 비슷한 가격에 매도함	희망가보다 높은 가격에 매도함	계
▣ 전체 ▣	(114)	40.4	48.2	11.4	100.0
거주지역					
서울	(59)	35.6	49.2	15.3	100.0
경기	(55)	45.5	47.3	7.3	100.0
집의 형태					
아파트	(86)	41.9	47.7	10.5	100.0
연립/다세대 주택	(16)	25.0	56.3	18.8	100.0
단독(다가구) 주택	(5)	100.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	0.0	83.3	16.7	100.0
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(78)	37.2	50.0	12.8	100.0
전세	(17)	70.6	23.5	5.9	100.0
월세	(19)	26.3	63.2	10.5	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(68)	35.3	51.5	13.2	100.0
없음	(46)	47.8	43.5	8.7	100.0
응답자 연령					
20대	(16)	25.0	62.5	12.5	100.0
30대	(26)	30.8	53.8	15.4	100.0
40대	(40)	50.0	37.5	12.5	100.0
50대	(18)	38.9	61.1	0.0	100.0
60대 이상	(14)	50.0	35.7	14.3	100.0
혼인상태					
미혼	(32)	34.4	53.1	12.5	100.0
기혼	(79)	43.0	45.6	11.4	100.0
기타	(3)	33.3	66.7	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(4)	50.0	50.0	0.0	100.0
2인	(17)	29.4	47.1	23.5	100.0
3인	(21)	38.1	38.1	23.8	100.0
4인	(33)	48.5	48.5	3.0	100.0
5인 이상	(39)	38.5	53.8	7.7	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(18)	44.4	50.0	5.6	100.0
300~400만 원 미만	(13)	53.8	30.8	15.4	100.0
400~500만 원 미만	(20)	30.0	60.0	10.0	100.0
500만원 이상	(63)	39.7	47.6	12.7	100.0

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	희망가보다 낮은 가격에 매도함	희망가와 비슷한 가격에 매도함	희망가보다 높은 가격에 매도함	계
▣ 전체 ▣	(114)	40.4	48.2	11.4	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(16)	43.8	50.0	<u>6.3</u>	100.0
1억 원~3억 원 미만	(16)	<u>56.3</u>	37.5	<u>6.3</u>	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	38.9	50.0	<u>11.1</u>	100.0
5억 원~9억 원 미만	(23)	30.4	56.5	<u>13.0</u>	100.0
9억 원 이상	(41)	39.0	46.3	<u>14.6</u>	100.0



응답자 특성별

- 매도 가격에 대해 '시세와 비슷한 가격'에 매도했다는 응답이 가장 높고, 특히 '서울'(64.4%), '자가'(62.8%), '20대'(81.3%), '3인 가구'(66.7%), '월소득 400~500만 원 미만'(75.0%), '총자산 1억 원 미만'(68.8%)에서 높음
- '시세보다 낮은 가격'에 매도했다는 응답은 '경기'에서 41.8%로 '서울'(23.7%)보다 18.1%p 많은 반면, '서울'에서는 '시세보다 높은 가격'에 매도했다는 응답 비율이 11.9%로 '경기'(1.8%)보다 높아 지역 간 차이를 확인할 수 있음

표2-12-2 | 매도(판매)한 주택의 가격(시세 대비)

(단위 : %)

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격에 매도함	시세와 비슷한 가격에 매도함	시세보다 높은 가격에 매도함	계
▣ 전체 ▣	(114)	32.5	60.5	7.0	100.0
거주지역					
서울	(59)	23.7	64.4	11.9	100.0
경기	(55)	41.8	56.4	1.8	100.0
집의 형태					
아파트	(86)	33.7	59.3	7.0	100.0
연립/다세대 주택	(16)	25.0	62.5	12.5	100.0
단독(다가구) 주택	(5)	60.0	40.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	16.7	83.3	0.0	100.0
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(78)	30.8	62.8	6.4	100.0
전세	(17)	29.4	52.9	17.6	100.0
월세	(19)	42.1	57.9	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황					
있음	(68)	30.9	61.8	7.4	100.0
없음	(46)	34.8	58.7	6.5	100.0
응답자 연령					
20대	(16)	12.5	81.3	6.3	100.0
30대	(26)	30.8	61.5	7.7	100.0
40대	(40)	37.5	50.0	12.5	100.0
50대	(18)	38.9	61.1	0.0	100.0
60대 이상	(14)	35.7	64.3	0.0	100.0
혼인상태					
미혼	(32)	31.3	62.5	6.3	100.0
기혼	(79)	32.9	59.5	7.6	100.0
기타	(3)	33.3	66.7	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(4)	50.0	50.0	0.0	100.0
2인	(17)	17.6	64.7	17.6	100.0
3인	(21)	23.8	66.7	9.5	100.0
4인	(33)	42.4	51.5	6.1	100.0
5인 이상	(39)	33.3	64.1	2.6	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(18)	38.9	55.6	5.6	100.0
300~400만 원 미만	(13)	30.8	69.2	0.0	100.0
400~500만 원 미만	(20)	25.0	75.0	0.0	100.0
500만원 이상	(63)	33.3	55.6	11.1	100.0

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격에 매도함	시세와 비슷한 가격에 매도함	시세보다 높은 가격에 매도함	계
▣ 전체 ▣	(114)	32.5	60.5	7.0	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(16)	31.3	<u>68.8</u>	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(16)	31.3	62.5	6.3	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	38.9	55.6	5.6	100.0
5억 원~9억 원 미만	(23)	34.8	56.5	8.7	100.0
9억 원 이상	(41)	29.3	61.0	9.8	100.0

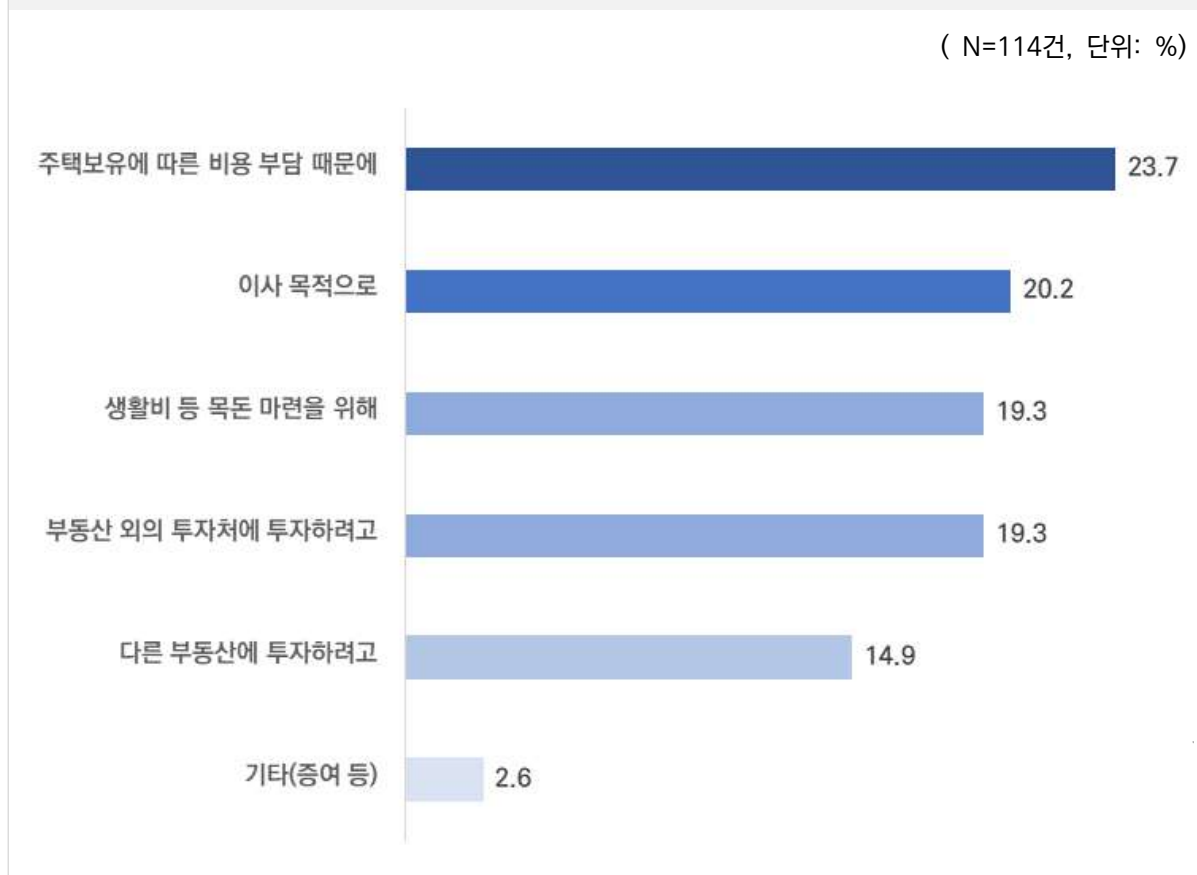
7. 매도(판매)한 주택의 거래 이유

'22년 상반기 주택 매도 이유는 '보유에 따른 비용 부담'(23.7%), '이사 목적'(20.2%) 順

- '22년 상반기에 주택을 매도한 응답자들의 거래 이유로는 '주택 보유에 따른 비용 부담(이자, 세금 등) 때문에' 응답이 23.7%로 가장 많고, 이어서 '이사 목적으로' (20.2%), '주식 등 부동산 외의 투자처에 투자하려고'(19.3%), '생활비 등 목돈 마련을 위해'(19.3%), '다른 부동산에 투자하려고'(14.9%) 순임

그림2-13 | 매도(판매)한 주택의 거래 이유

Q. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매도(판매)한 주된 이유는 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 이유를 각각 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- 주택을 매도한 주된 이유는 '주택 보유에 따른 비용 부담'이라는 응답이 가장 많으며, 특히 '경기'(30.9%), '20대'(50.0%), '총자산 1억 원 미만'(43.8%) 등에서 많음
- 다음으로는 '이사 목적으로(취업, 취학, 결혼 등)' 주택을 매도했다는 응답이 많으며, 응답자 특성별로 '단독(다가구)주택 거주'(60.0%), '거주 주택 외 소유 없음'(30.4%), '기혼'(26.6%), '3인 가구'(33.3%) 등에서 비교적 높은 비율을 보임

표2-13-1 | 매도(판매)한 주택의 거래 이유

(단위 : %)

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	이사 목적으로	다른 부동산에 투자	주식 등 부동산 외의 투자처에 투자	주택보유 비용부담	생활비 등 목돈 마련을 위해	기타 (증여 등)	계
▣ 전체 ▣	(114)	20.2	14.9	19.3	23.7	19.3	2.6	100.0
거주지역								
서울	(59)	16.9	18.6	27.1	16.9	18.6	1.7	100.0
경기	(55)	23.6	10.9	10.9	30.9	20.0	3.6	100.0
집의 형태								
아파트	(86)	19.8	17.4	19.8	23.3	16.3	3.5	100.0
연립/다세대 주택	(16)	18.8	12.5	18.8	18.8	31.3	0.0	100.0
단독(다가구) 주택	(5)	60.0	0.0	20.0	20.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	0.0	0.0	16.7	50.0	33.3	0.0	100.0
기타	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태								
자가	(78)	26.9	10.3	17.9	24.4	17.9	2.6	100.0
전세	(17)	11.8	23.5	11.8	23.5	23.5	5.9	100.0
월세	(19)	0.0	26.3	31.6	21.1	21.1	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황								
있음	(68)	13.2	17.6	16.2	26.5	23.5	2.9	100.0
없음	(46)	30.4	10.9	23.9	19.6	13.0	2.2	100.0
응답자 연령								
20대	(16)	0.0	0.0	18.8	50.0	31.3	0.0	100.0
30대	(26)	23.1	19.2	30.8	19.2	7.7	0.0	100.0
40대	(40)	22.5	25.0	20.0	10.0	17.5	5.0	100.0
50대	(18)	22.2	11.1	5.6	33.3	22.2	5.6	100.0
60대 이상	(14)	28.6	0.0	14.3	28.6	28.6	0.0	100.0
혼인상태								
미혼	(32)	6.3	3.1	31.3	34.4	25.0	0.0	100.0
기혼	(79)	26.6	20.3	15.2	17.7	16.5	3.8	100.0
기타	(3)	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	100.0
가구원 수								
1인	(4)	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	100.0
2인	(17)	17.6	11.8	23.5	23.5	23.5	0.0	100.0
3인	(21)	33.3	4.8	14.3	23.8	19.0	4.8	100.0
4인	(33)	9.1	27.3	21.2	21.2	18.2	3.0	100.0
5인 이상	(39)	25.6	10.3	17.9	25.6	17.9	2.6	100.0
월 평균 소득								
300만 원 미만	(18)	11.1	0.0	16.7	33.3	38.9	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(13)	23.1	7.7	38.5	23.1	7.7	0.0	100.0
400~500만 원 미만	(20)	25.0	10.0	15.0	25.0	25.0	0.0	100.0
500만원 이상	(63)	20.6	22.2	17.5	20.6	14.3	4.8	100.0

Base=매도(판매)한 주택	사례수 (건)	이사 목적으로	다른 부동산에 투자	주식 등 부동산 외의 투자처에 투자	주택보유 비용부담	생활비 등 목돈 마련을 위해	기타 (증여 등)	계
▣ 전체 ▣	(114)	20.2	14.9	19.3	23.7	19.3	2.6	100.0
총자산 규모								
1억 원 미만	(16)	6.3	6.3	12.5	43.8	31.3	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(16)	6.3	6.3	31.3	18.8	37.5	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	27.8	16.7	16.7	22.2	16.7	0.0	100.0
5억 원~9억 원 미만	(23)	34.8	4.3	26.1	13.0	17.4	4.3	100.0
9억 원 이상	(41)	19.5	26.8	14.6	24.4	9.8	4.9	100.0

8. 주택 매도(판매)까지의 소요 기간

'22년 상반기 주택 매도까지 걸린 기간은 '1~3개월 미만'(36.3%), '3~5개월 미만'(24.5%), '5~7개월 미만'(15.7%) 順

- '22년 상반기 주택 매물의 매도 소요 기간을 질문한 결과, '1~3개월 미만'이 36.3%로 가장 많고, 다음으로 '3~5개월 미만'(24.5%), '5~7개월 미만'(15.7%), '9개월 이상'(9.8%) 순임
- '1개월 미만'인 경우도 8.8%로 나타났으며, '7~9개월' 걸렸다는 응답은 4.9%임

그림2-14 | 주택 매도(판매)까지의 소요 기간

Q. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택이 팔리기까지 몇 개월이나 걸렸나요?

(N=102명, 단위: %)





응답자 특성별

- '1~3개월 미만'이라는 응답 비율이 가장 높고, '서울'이 40.0%로 '경기'(31.9%) 대비 8.1%p 높음. 또, '거주 주택 외 소유 있음'(40.4%)이 '없음'(31.1%)보다 높고, 응답자 특성별로는 '30대'(52.0%), '3인 가구'(42.9%) 등에서 비교적 높게 나타남
- 매도까지의 소요 기간은 전체 평균 4.2개월이며, '서울'은 3.8개월로 '경기'(4.7개월)보다 약 0.9개월 정도 짧음

표2-14-1 | 주택 매도(판매)까지의 소요 기간

(단위 : %)

Base=주택 매도(판매)자	사례수 (명)	1개월 미만	1~3개월 미만	3~5개월 미만	5~7개월 미만	7~9개월 미만	9개월 이상	계	평균 (개월)
▣ 전체 ▣	(102)	8.8	36.3	24.5	15.7	4.9	9.8	100.0	4.2
거주지역									
서울	(55)	9.1	40.0	23.6	14.5	3.6	9.1	100.0	3.8
경기	(47)	8.5	31.9	25.5	17.0	6.4	10.6	100.0	4.7
집의 형태									
아파트	(78)	10.3	39.7	23.1	15.4	1.3	10.3	100.0	3.7
연립/다세대 주택	(15)	0.0	20.0	46.7	6.7	20.0	6.7	100.0	5.0
단독(다가구) 주택	(5)	0.0	20.0	0.0	40.0	20.0	20.0	100.0	11.2
오피스텔	(3)	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	100.0	3.6
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.8
거주형태									
자가	(75)	8.0	36.0	24.0	16.0	5.3	10.7	100.0	4.4
전세	(15)	13.3	40.0	26.7	13.3	0.0	6.7	100.0	3.6
월세	(12)	8.3	33.3	25.0	16.7	8.3	8.3	100.0	4.0
거주 주택외 보유 현황									
있음	(57)	7.0	40.4	15.8	21.1	3.5	12.3	100.0	4.3
없음	(45)	11.1	31.1	35.6	8.9	6.7	6.7	100.0	4.1
응답자 연령									
20대	(12)	25.0	16.7	33.3	8.3	16.7	0.0	100.0	3.5
30대	(25)	8.0	52.0	20.0	12.0	4.0	4.0	100.0	4.2
40대	(34)	5.9	38.2	23.5	23.5	0.0	8.8	100.0	3.9
50대	(17)	5.9	23.5	29.4	11.8	5.9	23.5	100.0	5.1
60대 이상	(14)	7.1	35.7	21.4	14.3	7.1	14.3	100.0	4.4
혼인상태									
미혼	(27)	18.5	29.6	29.6	11.1	7.4	3.7	100.0	4.5
기혼	(72)	5.6	38.9	22.2	18.1	4.2	11.1	100.0	4.1
기타	(3)	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	100.0	5.4
가구원 수									
1인	(4)	25.0	25.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	2.5
2인	(14)	7.1	28.6	42.9	14.3	0.0	7.1	100.0	3.8
3인	(21)	9.5	42.9	19.0	14.3	4.8	9.5	100.0	3.7
4인	(27)	11.1	29.6	18.5	22.2	7.4	11.1	100.0	4.5
5인 이상	(36)	5.6	41.7	22.2	13.9	5.6	11.1	100.0	4.7
월 평균 소득									
300만 원 미만	(14)	14.3	28.6	7.1	28.6	14.3	7.1	100.0	6.2
300~400만 원 미만	(11)	0.0	36.4	54.5	0.0	9.1	0.0	100.0	3.4
400~500만 원 미만	(19)	26.3	26.3	10.5	26.3	0.0	10.5	100.0	3.7
500만원 이상	(58)	3.4	41.4	27.6	12.1	3.4	12.1	100.0	4.1

Base=주택 매도(판매)자	사례수 (명)	1개월 미만	1~3개월 미만	3~5개월 미만	5~7개월 미만	7~9개월 미만	9개월 이상	계	평균 (개월)
▣ 전체 ▣	(102)	8.8	36.3	24.5	15.7	4.9	9.8	100.0	4.2
총자산 규모									
1억 원 미만	(12)	8.3	41.7	16.7	25.0	8.3	0.0	100.0	3.4
1억 원~3억 원 미만	(14)	14.3	28.6	28.6	21.4	7.1	0.0	100.0	3.5
3억 원~5억 원 미만	(16)	12.5	31.3	31.3	12.5	0.0	12.5	100.0	4.0
5억 원~9억 원 미만	(23)	0.0	43.5	26.1	13.0	8.7	8.7	100.0	5.3
9억 원 이상	(37)	10.8	35.1	21.6	13.5	2.7	16.2	100.0	4.2

9. 주택 매도(판매) 소요 기간에 대한 평가

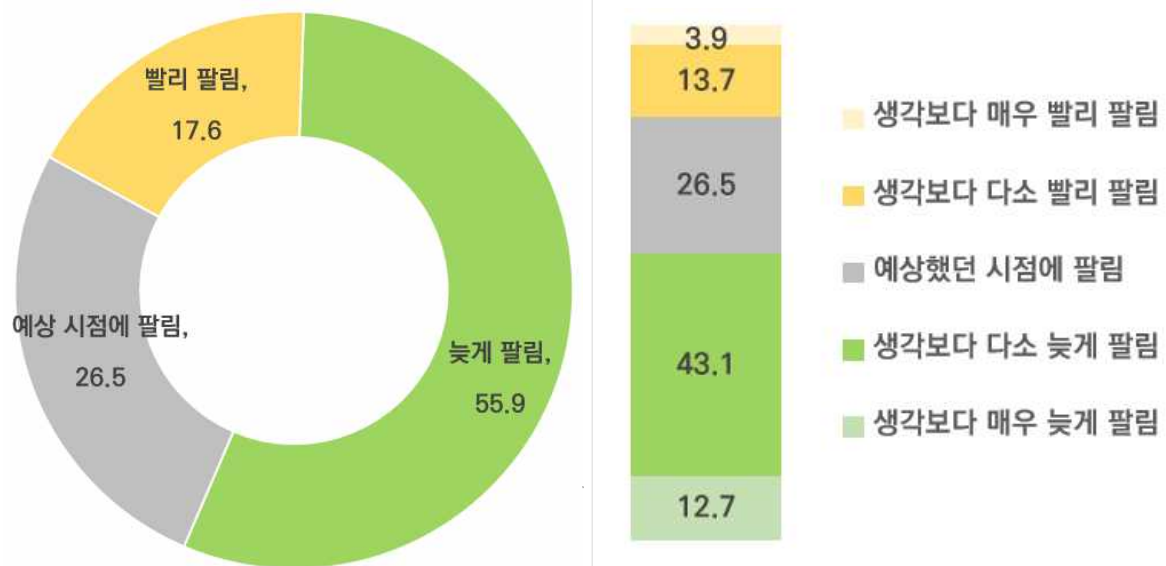
'22년 상반기 주택 매도자 10명 중 5명은 늦게, 3명은 예상대로, 2명은 빨리 팔렸다고 평가

- '22년 상반기 주택 매도까지 걸린 기간에 대해 '생각보다 늦게 팔렸다(매우+다소)'라는 응답이 55.9%로, '예상했던 시점'(26.5%)에 팔렸다는 응답이나 '예상보다 빨리 팔렸다(매우+다소)'(17.6%)라는 응답보다 많음
- 항목별로 살펴보면 '생각보다 다소 늦게 팔렸다'라는 응답 비율이 43.1%로 가장 높고, 이어서 '예상했던 시점에 팔림'(26.5%), '생각보다 다소 빨리 팔림'(13.7%), '생각보다 매우 늦게 팔림'(12.7%), '생각보다 매우 빨리 팔림'(3.9%) 순으로 응답

그림2-15 | 주택 매도(판매) 소요 기간에 대한 평가

Q. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택의 매도 기간에 대해 어떻게 생각하시나요?

(N=102명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘생각보다 다소 늦게 팔림’ 응답은 연령이 낮을수록 많아지는 경향을 보이고, 특성별로는 ‘서울’(54.5%)이 ‘경기’(29.8%)에 비해 24.7%p 많아 지역 간 차이가 나타남
- 이어서 ‘예상했던 시점’에 팔렸다는 응답 비율이 높으며, 특히 ‘경기’가 34.0%로 ‘서울’(20.0%) 대비 14.0%p 높아 지역 간 매도 소요 시간 차이를 확인할 수 있음
- ‘생각보다 다소 빨리 팔렸다는’ 응답은 ‘50대’(23.5%), ‘1인 가구’(25.0%), ‘월소득 400~500만 원 미만’(21.1%), ‘총자산 1~3억 원 미만’(21.4%) 등에서 많음

표2-15-1 | 주택 매도(판매) 소요 기간에 대한 평가

(단위 : %)

Base=주택 매도(판매)자	사례수 (명)	생각보다 매우 늦게 팔림	생각보다 다소 늦게 팔림	예상했던 시점에 팔림	생각보다 다소 빨리 팔림	생각보다 매우 빨리 팔림	계	평균 (점)
▣ 전체 ▣	(102)	12.7	43.1	26.5	13.7	3.9	100.0	2.5
거주지역								
서울	(55)	7.3	54.5	20.0	12.7	5.5	100.0	2.5
경기	(47)	19.1	29.8	34.0	14.9	2.1	100.0	2.5
집의 형태								
아파트	(78)	11.5	39.7	28.2	15.4	5.1	100.0	2.6
연립/다세대 주택	(15)	20.0	60.0	6.7	13.3	0.0	100.0	2.1
단독(다가구) 주택	(5)	20.0	80.0	0.0	0.0	0.0	100.0	1.8
오피스텔	(3)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	3.0
기타	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	3.0
거주형태								
자가	(75)	14.7	38.7	28.0	13.3	5.3	100.0	2.6
전세	(15)	13.3	53.3	26.7	6.7	0.0	100.0	2.3
월세	(12)	0.0	58.3	16.7	25.0	0.0	100.0	2.7
거주 주택외 보유 현황								
있음	(57)	14.0	43.9	24.6	12.3	5.3	100.0	2.5
없음	(45)	11.1	42.2	28.9	15.6	2.2	100.0	2.6
응답자 연령								
20대	(12)	8.3	33.3	58.3	0.0	0.0	100.0	2.5
30대	(25)	8.0	36.0	32.0	20.0	4.0	100.0	2.8
40대	(34)	17.6	41.2	26.5	8.8	5.9	100.0	2.4
50대	(17)	11.8	47.1	17.6	23.5	0.0	100.0	2.5
60대 이상	(14)	14.3	64.3	0.0	14.3	7.1	100.0	2.4
혼인상태								
미혼	(27)	11.1	40.7	29.6	14.8	3.7	100.0	2.6
기혼	(72)	13.9	44.4	25.0	12.5	4.2	100.0	2.5
기타	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	100.0	3.0
가구원 수								
1인	(4)	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	100.0	2.5
2인	(14)	7.1	28.6	42.9	21.4	0.0	100.0	2.8
3인	(21)	9.5	38.1	33.3	14.3	4.8	100.0	2.7
4인	(27)	11.1	51.9	7.4	18.5	11.1	100.0	2.7
5인 이상	(36)	16.7	47.2	30.6	5.6	0.0	100.0	2.3

Base=주택 매도(판매)자	사례수 (명)	생각보다 매우 늦게 팔림	생각보다 다소 늦게 팔림	예상했던 시점에 팔림	생각보다 다소 빨리 팔림	생각보다 매우 빨리 팔림	계	평균 (점)
▣ 전체 ▣	(102)	12.7	43.1	26.5	13.7	3.9	100.0	2.5
월 평균 소득								
300만 원 미만	(14)	14.3	50.0	21.4	7.1	7.1	100.0	2.4
300~400만 원 미만	(11)	0.0	54.5	27.3	18.2	0.0	100.0	2.6
400~500만 원 미만	(19)	15.8	36.8	21.1	21.1	5.3	100.0	2.6
500만원 이상	(58)	13.8	41.4	29.3	12.1	3.4	100.0	2.5
총자산 규모								
1억 원 미만	(12)	8.3	41.7	41.7	8.3	0.0	100.0	2.5
1억 원~3억 원 미만	(14)	21.4	28.6	28.6	21.4	0.0	100.0	2.5
3억 원~5억 원 미만	(16)	12.5	37.5	31.3	18.8	0.0	100.0	2.6
5억 원~9억 원 미만	(23)	13.0	52.2	21.7	13.0	0.0	100.0	2.3
9억 원 이상	(37)	10.8	45.9	21.6	10.8	10.8	100.0	2.6

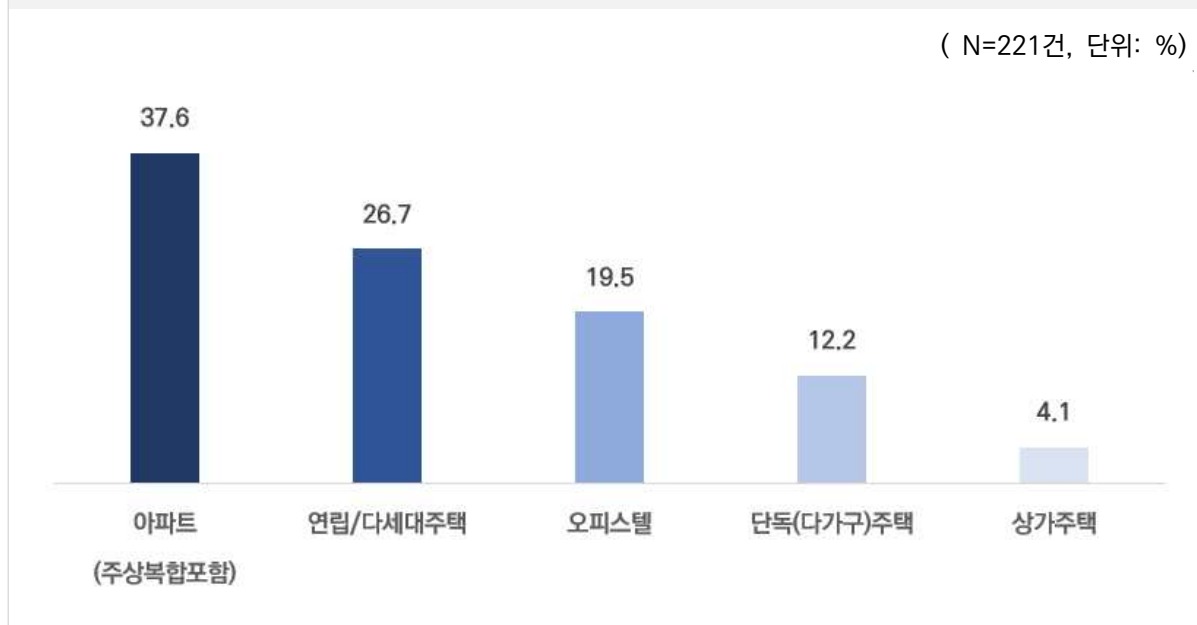
10. 전월세 임차(빌림)한 주택 형태

'22년 상반기 주택 임차 10건 중 4건은 아파트(37.6%), 3건은 연립/다세대주택(26.7%)

- '22년 상반기에 주택 임차 거래 건의 주택 유형을 질문한 결과, 아파트가 37.6%로 가장 많고, 이어서 연립/다세대주택(26.7%), '오피스텔'(19.5%), '단독(다가구)주택'(12.2%), '상가주택'(4.1%) 순임

그림2-16 | 전월세 임차(빌림)한 주택 형태

Q. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- 임차한 주택 형태가 '아파트(주상복합포함)'라는 응답 비율은 연령이 높을수록 높아지는 경향을 보임. 특성별로는 '경기'(42.6%), '전세 거주'(48.3%), '기혼'(47.8%), '4인 가구'(52.6%), '월소득 500만 원 이상'(44.0%) 등에서 비교적 높음
- '연립/다세대주택'이라는 응답은 '월세 거주'(33.3%), '30대'(31.3%), '미혼'(35.8%), '1인 가구'(56.3%), '총자산 규모 1억 원 미만'(38.1%)에서 많음

표2-16-1 | 전월세 임차(빌림)한 주택 형태

(단위 : %)

Base=전월세 임차 (빌림) 주택	사례수 (건)	아파트(주상 복합포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가주택	오피스텔	계
▣ 전체 ▣	(221)	37.6	26.7	12.2	4.1	19.5	100.0
거주지역							
서울	(106)	32.1	28.3	17.0	3.8	18.9	100.0
경기	(115)	42.6	25.2	7.8	4.3	20.0	100.0
집의 형태							
아파트	(132)	61.4	11.4	4.5	3.8	18.9	100.0
연립/다세대 주택	(52)	0.0	73.1	17.3	3.8	5.8	100.0
단독(다가구) 주택	(21)	9.5	23.8	52.4	0.0	14.3	100.0
상가주택	(3)	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	100.0
오피스텔	(12)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
기타	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0
거주형태							
자가	(79)	27.8	24.1	10.1	5.1	32.9	100.0
전세	(87)	48.3	25.3	13.8	3.4	9.2	100.0
월세	(54)	35.2	33.3	13.0	3.7	14.8	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
거주 주택외 보유 현황							
있음	(64)	35.9	25.0	10.9	6.3	21.9	100.0
없음	(157)	38.2	27.4	12.7	3.2	18.5	100.0
응답자 연령							
20대	(42)	23.8	28.6	14.3	4.8	28.6	100.0
30대	(48)	39.6	31.3	14.6	4.2	10.4	100.0
40대	(57)	40.4	26.3	10.5	3.5	19.3	100.0
50대	(54)	40.7	22.2	11.1	5.6	20.4	100.0
60대 이상	(20)	45.0	25.0	10.0	0.0	20.0	100.0
혼인상태							
미혼	(81)	21.0	35.8	18.5	2.5	22.2	100.0
기혼	(138)	47.8	20.3	8.7	5.1	18.1	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
가구원 수							
1인	(16)	12.5	56.3	12.5	0.0	18.8	100.0
2인	(48)	27.1	27.1	16.7	4.2	25.0	100.0
3인	(47)	31.9	36.2	8.5	6.4	17.0	100.0
4인	(57)	52.6	15.8	10.5	5.3	15.8	100.0
5인 이상	(53)	43.4	20.8	13.2	1.9	20.8	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(44)	34.1	31.8	18.2	4.5	11.4	100.0
300~400만 원 미만	(35)	28.6	34.3	11.4	5.7	20.0	100.0
400~500만 원 미만	(42)	33.3	26.2	9.5	4.8	26.2	100.0
500만원 이상	(100)	44.0	22.0	11.0	3.0	20.0	100.0

Base=전월세 임차 (빌림) 주택	사례수 (건)	아파트(주상 복합포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가주택	오피스텔	계
▣ 전체 ▣	(221)	37.6	26.7	12.2	4.1	19.5	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(63)	25.4	<u>38.1</u>	19.0	3.2	14.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(39)	46.2	25.6	12.8	7.7	7.7	100.0
3억 원~5억 원 미만	(30)	36.7	16.7	6.7	6.7	33.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	47.2	25.0	8.3	0.0	19.4	100.0
9억 원 이상	(53)	39.6	20.8	9.4	3.8	26.4	100.0

11. 전월세 임차(빌림)한 주택의 희망가/시세 대비 가격

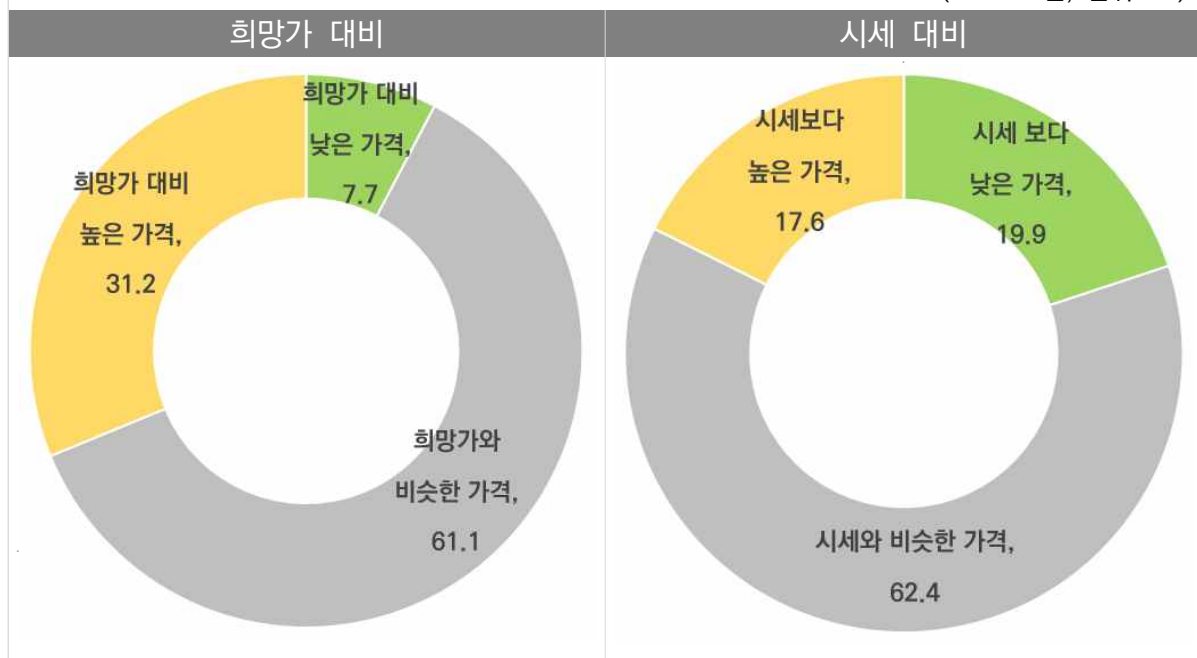
'22년 상반기 주택 임차 매물 61.1%는 희망가, 31.2%는 희망가보다 높은 가격에 거래
주택 임차 매물 10건 중 6건은 시세와 비슷한 가격에 임차, 높은/낮은 가격은 각 2건씩

- '22년 상반기에 주택을 임차했다는 응답자들에게 희망가 대비 임차 가격에 대해 질문한 결과 '희망가와 비슷한 가격'에 임차했다는 답변이 61.1%로 가장 많고, '희망가보다 높은 가격'(31.2%)에 임차했다는 응답 비율이 '낮은 가격'(7.7%)보다 23.5%p 높음
- 시세 대비 임차 가격에 대해서는 '시세와 비슷한 가격'에 임차했다는 답변이 62.4%로 가장 많고, '시세보다 낮은 가격'(19.9%)에 임차했다는 응답과 '높은 가격'(17.6%)에 임차했다는 응답 비율은 대체로 유사함

그림2-17 | 전월세 임차(빌림)한 주택의 가격

Q. 지난 상반기(1~6월)에 임차하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠하였습니까?
Q. 지난 상반기(1~6월)에 임차하신 주택의 가격이 시세와 비교하여 어떻다고 생각하십니까?

(N=221건, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘희망가와 비슷한 가격에 임차’했다는 응답이 가장 많았으며, 특히 ‘경기’(48.2%), ‘60대 이상’(80.0%), ‘3인 가구’(68.1%)에서 비율이 높음

표2-17-1 | 전월세 임차(빌림)한 주택의 가격 (희망가 대비)

(단위 : %)

Base=전월세 임차(빌림)한 주택	사례수 (건)	희망가보다 낮은 가격에 임차함	희망가와 비슷한 가격에 임차함	희망가보다 높은 가격에 임차함	계
▣ 전체 ▣	(221)	7.7	61.1	31.2	100.0
거주지역					
서울	(106)	4.7	63.2	32.1	100.0
경기	(115)	10.4	59.1	30.4	100.0
집의 형태					
아파트	(132)	7.6	61.4	31.1	100.0
연립/다세대 주택	(52)	7.7	65.4	26.9	100.0
단독(다가구) 주택	(21)	9.5	66.7	23.8	100.0
상가주택	(3)	0.0	66.7	33.3	100.0
오피스텔	(12)	8.3	25.0	66.7	100.0
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(79)	10.1	54.4	35.4	100.0
전세	(87)	9.2	62.1	28.7	100.0
월세	(54)	1.9	68.5	29.6	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황					
있음	(64)	6.3	59.4	34.4	100.0
없음	(157)	8.3	61.8	29.9	100.0
응답자 연령					
20대	(42)	2.4	66.7	31.0	100.0
30대	(48)	12.5	60.4	27.1	100.0
40대	(57)	8.8	59.6	31.6	100.0
50대	(54)	9.3	51.9	38.9	100.0
60대 이상	(20)	0.0	80.0	20.0	100.0
혼인상태					
미혼	(81)	9.9	59.3	30.9	100.0
기혼	(138)	6.5	61.6	31.9	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(16)	0.0	62.5	37.5	100.0
2인	(48)	6.3	52.1	41.7	100.0
3인	(47)	4.3	68.1	27.7	100.0
4인	(57)	8.8	66.7	24.6	100.0
5인 이상	(53)	13.2	56.6	30.2	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(44)	6.8	68.2	25.0	100.0
300~400만 원 미만	(35)	5.7	60.0	34.3	100.0
400~500만 원 미만	(42)	9.5	66.7	23.8	100.0
500만원 이상	(100)	8.0	56.0	36.0	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(63)	4.8	65.1	30.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(39)	7.7	59.0	33.3	100.0
3억 원~5억 원 미만	(30)	6.7	60.0	33.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	16.7	61.1	22.2	100.0
9억 원 이상	(53)	5.7	58.5	35.8	100.0



응답자 특성별

- ‘시세와 비슷한 가격’에 임차했다는 응답이 가장 많으며, 특히 ‘경기’(65.2%), ‘60대 이상’(85.0%), ‘2인 가구’(75.0%), ‘총자산 3~5억 원 미만’(70.0%)에서 많음
- ‘시세보다 낮은 가격’에 임차했다는 응답 비율은 월소득이 낮을수록 높아지는 경향을 보이고, 특성별로는 ‘거주 주택 외 소유 없음’(23.6%), ‘30대’(35.4%) 등에서 높음
- ‘높은 가격’에 임차했다는 응답은 ‘서울’(21.7%)이 ‘경기’(13.9%)에 비해 7.8%p 많아 지역 간 차이를 확인할 수 있으며, 특성별로 봤을 때 ‘연립/다세대주택 거주’(23.1%), ‘월소득 300~400만 원 미만’(28.6%) 등에서 많음

표2-17-2 | 전월세 임차(빌림)한 주택의 가격 (시세 대비)

(단위 : %)

Base=전월세 임차(빌림)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계
▣ 전체 ▣	(221)	19.9	62.4	17.6	100.0
거주지역					
서울	(106)	18.9	59.4	21.7	100.0
경기	(115)	20.9	65.2	13.9	100.0
집의 형태					
아파트	(132)	18.2	65.2	16.7	100.0
연립/다세대 주택	(52)	23.1	53.8	23.1	100.0
단독(다가구) 주택	(21)	23.8	61.9	14.3	100.0
상가주택	(3)	66.7	33.3	0.0	100.0
오피스텔	(12)	8.3	75.0	16.7	100.0
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(79)	15.2	68.4	16.5	100.0
전세	(87)	23.0	55.2	21.8	100.0
월세	(54)	22.2	64.8	13.0	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(64)	10.9	67.2	21.9	100.0
없음	(157)	23.6	60.5	15.9	100.0
응답자 연령					
20대	(42)	16.7	66.7	16.7	100.0
30대	(48)	35.4	41.7	22.9	100.0
40대	(57)	21.1	56.1	22.8	100.0
50대	(54)	13.0	75.9	11.1	100.0
60대 이상	(20)	5.0	85.0	10.0	100.0
혼인상태					
미혼	(81)	22.2	58.0	19.8	100.0
기혼	(138)	18.1	65.2	16.7	100.0
기타	(2)	50.0	50.0	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(16)	25.0	56.3	18.8	100.0
2인	(48)	8.3	75.0	16.7	100.0
3인	(47)	29.8	51.1	19.1	100.0
4인	(57)	22.8	63.2	14.0	100.0
5인 이상	(53)	17.0	62.3	20.8	100.0

Base=전월세 임차(빌림)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계
▣ 전체 ▣	(221)	19.9	62.4	17.6	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(44)	<u>25.0</u>	61.4	13.6	100.0
300~400만 원 미만	(35)	<u>20.0</u>	51.4	<u>28.6</u>	100.0
400~500만 원 미만	(42)	<u>19.0</u>	66.7	14.3	100.0
500만원 이상	(100)	<u>18.0</u>	65.0	17.0	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(63)	22.2	63.5	14.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(39)	25.6	53.8	20.5	100.0
3억 원~5억 원 미만	(30)	10.0	<u>70.0</u>	20.0	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	30.6	58.3	11.1	100.0
9억 원 이상	(53)	11.3	66.0	22.6	100.0

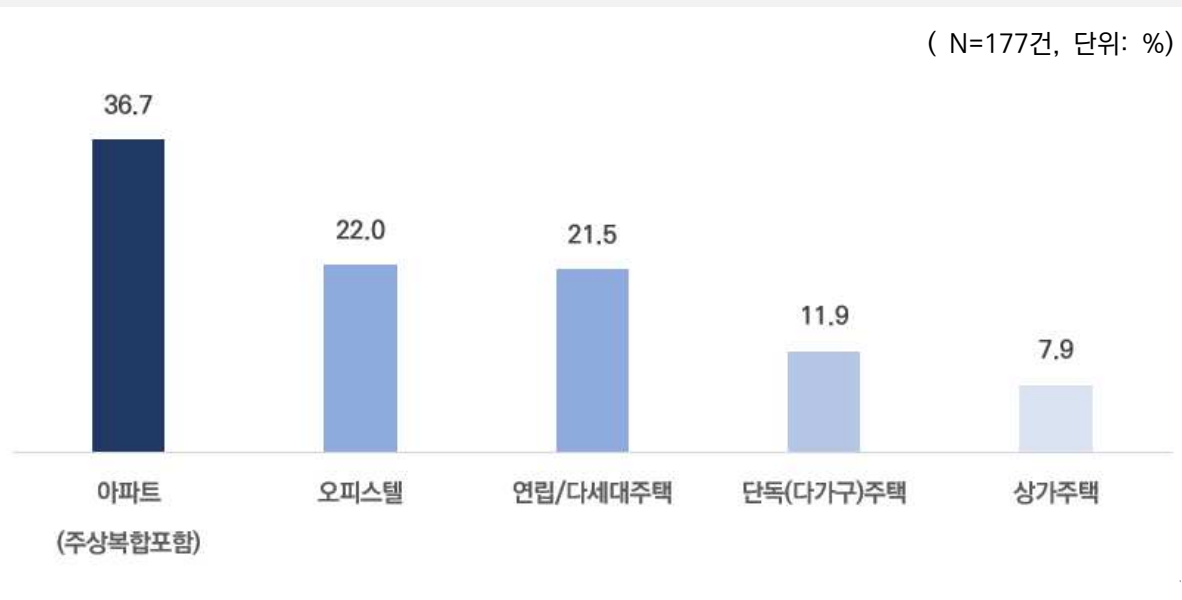
12. 전월세 임대(빌려줌)한 주택 형태

'22년 상반기 주택 임대 10건 중 3.7건은 아파트(36.7%), 2.2건은 오피스텔(22.0%)

- '22년 상반기에 주택을 임대했다는 응답자에게 거래한 주택 유형을 질문한 결과, '아파트(주상복합 포함)'가 36.7%로 가장 많고, 이어서 '오피스텔'(22.0%), '연립/다세대주택'(21.5%), '단독(다가구)주택'(11.9%), '상가주택'(7.9%) 순임

그림2-18 | 전월세 임대(빌려줌)한 주택 형태

Q. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.





응답자 특성별

- 전월세 임대한 주택 형태가 ‘아파트(주상복합 포함)’라는 응답 비율은 ‘경기’(43.2%), ‘1인 가구’(100.0%), ‘월소득 300~400만 원 미만’(47.6%) 등에서 높음
- ‘오피스텔’이라는 응답은 ‘서울’(26.0%), ‘20대’(41.2%)에서 비율이 높음

표2-18-1 | 전월세 임대(빌려줌)한 주택 형태

(단위 : %)

Base=전월세 임대(빌려줌) 주택	사례수 (명)	아파트(주상 복합포함)	연립/다세대 주택	단독 (다가구)주택	상가주택	오피스텔	계
▣ 전체 ▣	(177)	36.7	21.5	11.9	7.9	22.0	100.0
거주지역							
서울	(96)	31.3	26.0	8.3	8.3	26.0	100.0
경기	(81)	43.2	16.0	16.0	7.4	17.3	100.0
집의 형태							
아파트	(124)	46.8	15.3	6.5	8.1	23.4	100.0
연립/다세대 주택	(29)	24.1	55.2	6.9	0.0	13.8	100.0
단독(다가구) 주택	(16)	0.0	18.8	56.3	6.3	18.8	100.0
상가주택	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
오피스텔	(7)	0.0	0.0	28.6	42.9	28.6	100.0
거주형태							
자가	(127)	37.0	22.0	12.6	7.1	21.3	100.0
전세	(26)	46.2	19.2	3.8	3.8	26.9	100.0
월세	(23)	26.1	21.7	17.4	17.4	17.4	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
거주 주택의 보유 현황							
있음	(152)	37.5	22.4	10.5	6.6	23.0	100.0
없음	(25)	32.0	16.0	20.0	16.0	16.0	100.0
응답자 연령							
20대	(17)	17.6	5.9	11.8	23.5	41.2	100.0
30대	(25)	40.0	12.0	28.0	8.0	12.0	100.0
40대	(52)	36.5	17.3	9.6	11.5	25.0	100.0
50대	(64)	40.6	28.1	10.9	3.1	17.2	100.0
60대 이상	(19)	36.8	36.8	0.0	0.0	26.3	100.0
혼인상태							
미혼	(36)	36.1	13.9	8.3	13.9	27.8	100.0
기혼	(141)	36.9	23.4	12.8	6.4	20.6	100.0
가구원 수							
1인	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
2인	(22)	40.9	22.7	9.1	13.6	13.6	100.0
3인	(48)	35.4	27.1	14.6	6.3	16.7	100.0
4인	(62)	37.1	12.9	9.7	11.3	29.0	100.0
5인 이상	(43)	32.6	27.9	14.0	2.3	23.3	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(17)	17.6	29.4	11.8	23.5	17.6	100.0
300~400만 원 미만	(21)	47.6	42.9	9.5	0.0	0.0	100.0
400~500만 원 미만	(29)	37.9	13.8	6.9	6.9	34.5	100.0
500만원 이상	(110)	37.3	18.2	13.6	7.3	23.6	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(11)	18.2	18.2	18.2	27.3	18.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(13)	46.2	7.7	15.4	7.7	23.1	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	38.9	16.7	11.1	16.7	16.7	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	47.2	22.2	5.6	5.6	19.4	100.0
9억 원 이상	(99)	33.3	24.2	13.1	5.1	24.2	100.0

13. 전월세 임대(빌려줌)한 주택의 희망가/시세 대비 가격

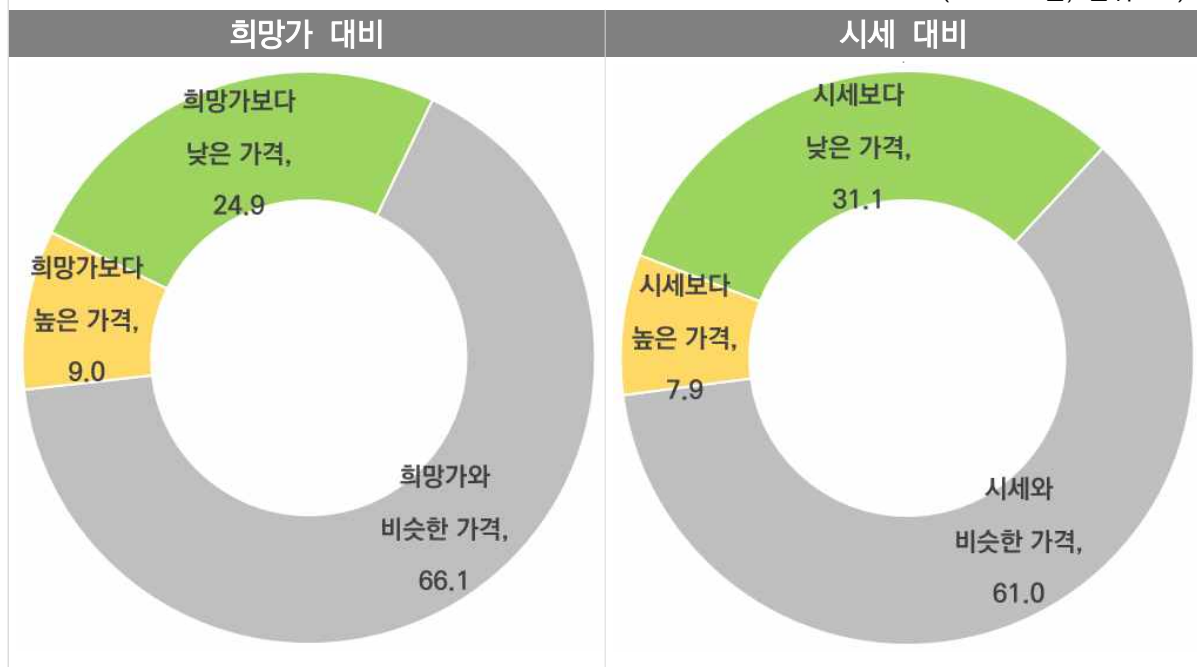
'22년 상반기 주택 임대 매물 66.1%는 희망가에 거래, 희망가보다 낮게가 높게보다 많은 임대 매물 10건 중 6건은 시세대로 임대했으나, 시세 대비 낮게가 높게보다 많은

- '22년 상반기에 주택을 임대했다는 응답자에게 희망가 대비 임대 가격에 대해 질문한 결과 '희망가와 비슷한 가격'에 임대했다는 답변이 66.1%로 많고, '희망가보다 낮은 가격'(24.9%)에 임대했다는 응답이 '높은 가격'(9.0%)에 임대했다는 응답보다 15.9%p 많음
- 시세 대비 임대 가격에 대해서는 '시세와 비슷한 가격'에 임대했다는 답변이 61.0%로 많고, '시세보다 낮은 가격'(31.1%)에 임대했다는 응답이 '높은 가격'(7.9%)에 임대했다는 응답보다 23.2%p 많음

그림2-19 | 전월세 임대(빌려줌)한 주택의 가격

Q. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠하였습니까?
Q. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택의 가격이 시세와 비교하여 어떻다고 생각하십니까?

(N=177건, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘희망가와 비슷한 가격’에 임대했다는 응답이 가장 많고, 특히 ‘60대 이상’(73.7%), ‘미혼’(72.2%), ‘월소득 400~500만 원 미만’(79.3%) 등에서 비율이 높음
- ‘희망가보다 낮은 가격’에 임대했다는 응답은 ‘경기’가 ‘서울’보다 4.3%p 많은 반면, ‘높은 가격’에 임대했다는 응답은 반대 경향을 보여 지역 간 차이가 확인됨

표2-19-1 | 전월세 임대(빌려줌)한 주택의 가격 (희망가 대비)

(단위 : %)

Base=전월세 임대(빌려줌) 주택	사례수 (건)	희망가보다 낮은 가격	희망가와 비슷한 가격	희망가보다 높은 가격	계
▣ 전체 ▣	(177)	24.9	66.1	9.0	100.0
거주지역					
서울	(96)	22.9	65.6	11.5	100.0
경기	(81)	27.2	66.7	6.2	100.0
집의 형태					
아파트	(124)	25.8	67.7	6.5	100.0
연립/다세대 주택	(29)	20.7	55.2	24.1	100.0
단독(다가구) 주택	(16)	31.3	68.8	0.0	100.0
상가주택	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(7)	14.3	71.4	14.3	100.0
거주형태					
자가	(127)	24.4	66.1	9.4	100.0
전세	(26)	30.8	61.5	7.7	100.0
월세	(23)	21.7	69.6	8.7	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황					
있음	(152)	24.3	66.4	9.2	100.0
없음	(25)	28.0	64.0	8.0	100.0
응답자 연령					
20대	(17)	11.8	70.6	17.6	100.0
30대	(25)	28.0	68.0	4.0	100.0
40대	(52)	23.1	65.4	11.5	100.0
50대	(64)	29.7	62.5	7.8	100.0
60대 이상	(19)	21.1	73.7	5.3	100.0
혼인상태					
미혼	(36)	22.2	72.2	5.6	100.0
기혼	(141)	25.5	64.5	9.9	100.0
가구원 수					
1인	(2)	50.0	50.0	0.0	100.0
2인	(22)	27.3	63.6	9.1	100.0
3인	(48)	29.2	64.6	6.3	100.0
4인	(62)	22.6	67.7	9.7	100.0
5인 이상	(43)	20.9	67.4	11.6	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(17)	23.5	64.7	11.8	100.0
300~400만 원 미만	(21)	19.0	71.4	9.5	100.0
400~500만 원 미만	(29)	20.7	79.3	0.0	100.0
500만원 이상	(110)	27.3	61.8	10.9	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(11)	27.3	54.5	18.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(13)	23.1	69.2	7.7	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	27.8	61.1	11.1	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	19.4	75.0	5.6	100.0
9억 원 이상	(99)	26.3	64.6	9.1	100.0



응답자 특성별

- ‘시세와 비슷한 가격’에 임대했다는 응답이 가장 많고, ‘서울’(62.5%), ‘월세 거주’(65.2%), ‘5인 이상 가구’(65.1%), ‘월소득 300~400만 원 미만’(81.0%) 등에서 많음
- ‘시세보다 낮은 가격’에 임대했다는 응답은 ‘경기’(34.6%), ‘거주 주택 외 소유 없음’(36.0%), ‘30대’(36.0%), ‘기혼’(32.6%) 등에서 많은 반면, ‘높은 가격’에 임대했다는 응답 비율은 ‘서울’(9.4%), ‘거주 주택 외 소유 있음’(8.6%), ‘미혼’(11.1%) 등에서 상대적으로 높음

표2-19-2 | 전월세 임차(빌림)한 주택의 가격 (계획 대비)

(단위 : %)

Base=전월세 임대(빌려줌)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계
▣ 전체 ▣	(177)	31.1	61.0	7.9	100.0
거주지역					
서울	(96)	28.1	62.5	9.4	100.0
경기	(81)	34.6	59.3	6.2	100.0
집의 형태					
아파트	(124)	32.3	63.7	4.0	100.0
연립/다세대 주택	(29)	20.7	58.6	20.7	100.0
단독(다가구) 주택	(16)	50.0	43.8	6.3	100.0
상가주택	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(7)	14.3	57.1	28.6	100.0
거주형태					
자가	(127)	33.1	59.8	7.1	100.0
전세	(26)	26.9	61.5	11.5	100.0
월세	(23)	26.1	65.2	8.7	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(152)	30.3	61.2	8.6	100.0
없음	(25)	36.0	60.0	4.0	100.0
응답자 연령					
20대	(17)	23.5	52.9	23.5	100.0
30대	(25)	36.0	64.0	0.0	100.0
40대	(52)	30.8	63.5	5.8	100.0
50대	(64)	31.3	59.4	9.4	100.0
60대 이상	(19)	31.6	63.2	5.3	100.0
혼인상태					
미혼	(36)	25.0	63.9	11.1	100.0
기혼	(141)	32.6	60.3	7.1	100.0
가구원 수					
1인	(2)	50.0	50.0	0.0	100.0
2인	(22)	27.3	59.1	13.6	100.0
3인	(48)	31.3	62.5	6.3	100.0
4인	(62)	35.5	58.1	6.5	100.0
5인 이상	(43)	25.6	65.1	9.3	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(17)	29.4	64.7	5.9	100.0
300~400만 원 미만	(21)	9.5	81.0	9.5	100.0
400~500만 원 미만	(29)	27.6	72.4	0.0	100.0
500만원 이상	(110)	36.4	53.6	10.0	100.0

Base=전월세 임대(빌려줌)한 주택	사례수 (건)	시세보다 낮은 가격	시세와 비슷한 가격	시세보다 높은 가격	계
▣ 전체 ▣	(177)	31.1	61.0	7.9	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(11)	27.3	63.6	9.1	100.0
1억 원~3억 원 미만	(13)	23.1	69.2	7.7	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	27.8	61.1	11.1	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	30.6	63.9	5.6	100.0
9억 원 이상	(99)	33.3	58.6	8.1	100.0

14. 주택 매수(구입)시 거래 파기 경험 여부 및 이유

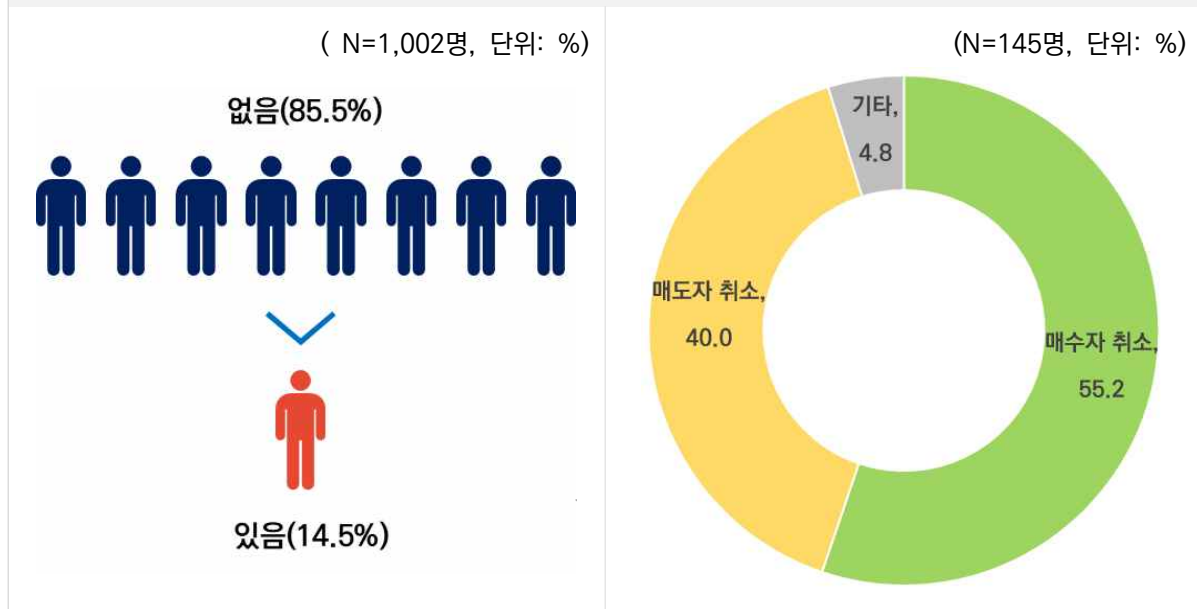
'22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동자의 14.5%는 매수 과정에서 거래 파기 경험
거래 파기의 주된 원인은 매수자(사는 사람) 계약 취소(55.2%)

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자 중 85.5%는 주택을 매수(구입)하는 과정에서의 거래 파기 경험이 없으나, 14.5%는 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다고 응답함
- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동 중 거래 파기를 경험했다는 응답자에게 거래 파기의 원인을 질문한 결과, '매수자(사는 사람) 계약 취소'가 55.2%로 '매도자(파는 사람) 계약 취소'(40.0%)보다 약 15.2%p 많음

그림2-20 | 주택 매수(구입)시 거래 파기 경험 여부

Q. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매수(구입)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?

Q. 주택을 매수(구입)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 주된 원인은 무엇입니까?





응답자 특성별

- ‘거래 파기 경험이 없다’는 응답 비율이 응답자 특성과 관계없이 전반적으로 높음

표2-20-1 | 주택 매수(구입)시 거래 파기 경험 여부

(단위 : %)

Base=전체 ■ 전체 ■	사례수 (명) (1,002)	있음 14.5	없음 85.5	계 100.0
거주지역				
서울	(511)	15.3	84.7	100.0
경기	(491)	13.6	86.4	100.0
집의 형태				
아파트	(709)	13.5	86.5	100.0
연립/다세대 주택	(177)	19.2	80.8	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	10.3	89.7	100.0
상가주택	(7)	14.3	85.7	100.0
오피스텔	(29)	20.7	79.3	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	100.0
거주형태				
자가	(610)	15.4	84.6	100.0
전세	(243)	12.3	87.7	100.0
월세	(143)	13.3	86.7	100.0
무상 및 기타	(6)	33.3	66.7	100.0
거주 주택외 보유 현황				
있음	(343)	21.6	78.4	100.0
없음	(659)	10.8	89.2	100.0
응답자 연령				
20대	(122)	10.7	89.3	100.0
30대	(210)	21.4	78.6	100.0
40대	(288)	16.0	84.0	100.0
50대	(266)	11.3	88.7	100.0
60대 이상	(116)	9.5	90.5	100.0
혼인상태				
미혼	(291)	15.8	84.2	100.0
기혼	(694)	14.0	86.0	100.0
기타	(17)	11.8	88.2	100.0
가구원 수				
1인	(53)	11.3	88.7	100.0
2인	(177)	11.9	88.1	100.0
3인	(222)	12.6	87.4	100.0
4인	(317)	15.5	84.5	100.0
5인 이상	(233)	17.6	82.4	100.0
월 평균 소득				
300만 원 미만	(137)	13.9	86.1	100.0
300~400만 원 미만	(171)	12.3	87.7	100.0
400~500만 원 미만	(183)	18.6	81.4	100.0
500만원 이상	(511)	13.9	86.1	100.0
총자산 규모				
1억 원 미만	(164)	14.6	85.4	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	16.5	83.5	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	11.7	88.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	17.5	82.5	100.0
9억 원 이상	(300)	12.7	87.3	100.0



응답자 특성별

- 주택 매수(구입)시 거래 파기의 주된 원인에 대해 ‘서울, 거주 주택 외 소유 있음, 미혼’에서는 매수자 계약 취소 응답 비율이 높은 반면, ‘경기, 거주 주택 외 소유 없음, 기혼’에서는 매도자 계약 취소 응답 비율이 높아 차이를 확인할 수 있음
- ‘매수자(사는 사람) 계약 취소’ 응답은 총자산이 많을수록 비율이 낮아지는 경향을 보이고, ‘매도자 계약 취소’ 응답 비율은 가구원 수가 많을수록 높아지는 경향을 보임

표2-20-2 | 주택 매수(구입)시 거래 파기의 주된 원인

(단위 : %)

Base=주택 매수(구입)시 거래 파기 경험자	사례수 (명)	매수자(사는 사람) 계약 취소	매도자(파는 사람) 계약 취소	기타	계
▣ 전체 ▣	(145)	55.2	40.0	4.8	100.0
거주지역					
서울	(78)	57.7	37.2	5.1	100.0
경기	(67)	52.2	43.3	4.5	100.0
집의 형태					
아파트	(96)	58.3	38.5	3.1	100.0
연립/다세대 주택	(34)	47.1	44.1	8.8	100.0
단독(다가구) 주택	(8)	37.5	50.0	12.5	100.0
상가주택	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(6)	83.3	16.7	0.0	100.0
거주형태					
자가	(94)	52.1	42.6	5.3	100.0
전세	(30)	60.0	33.3	6.7	100.0
월세	(19)	57.9	42.1	0.0	100.0
무상 및 기타	(2)	100.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(74)	62.2	33.8	4.1	100.0
없음	(71)	47.9	46.5	5.6	100.0
응답자 연령					
20대	(13)	61.5	38.5	0.0	100.0
30대	(45)	57.8	40.0	2.2	100.0
40대	(46)	54.3	34.8	10.9	100.0
50대	(30)	46.7	50.0	3.3	100.0
60대 이상	(11)	63.6	36.4	0.0	100.0
혼인상태					
미혼	(46)	58.7	39.1	2.2	100.0
기혼	(97)	53.6	41.2	5.2	100.0
기타	(2)	50.0	0.0	50.0	100.0
가구원 수					
1인	(6)	50.0	16.7	33.3	100.0
2인	(21)	71.4	28.6	0.0	100.0
3인	(28)	57.1	39.3	3.6	100.0
4인	(49)	51.0	42.9	6.1	100.0
5인 이상	(41)	51.2	46.3	2.4	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(19)	68.4	26.3	5.3	100.0
300~400만 원 미만	(21)	42.9	42.9	14.3	100.0
400~500만 원 미만	(34)	50.0	47.1	2.9	100.0
500만원 이상	(71)	57.7	39.4	2.8	100.0

Base=주택 매수(구입)시 거래 파기 경험자	사례수 (명)	매수자(사는 사람) 계약 취소	매도자(파는 사람) 계약 취소	기타	계
▣ 전체 ▣	(145)	55.2	40.0	4.8	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(24)	<u>70.8</u>	25.0	4.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(28)	<u>57.1</u>	42.9	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(19)	<u>52.6</u>	36.8	10.5	100.0
5억 원~9억 원 미만	(36)	<u>52.8</u>	38.9	8.3	100.0
9억 원 이상	(38)	<u>47.4</u>	50.0	2.6	100.0

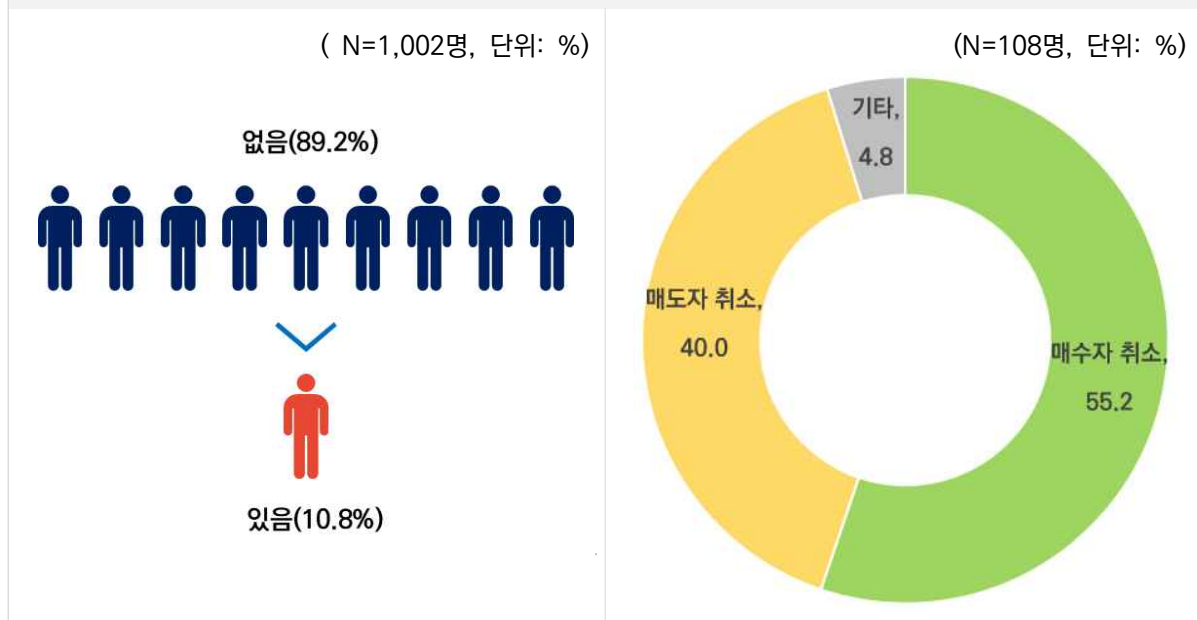
15. 주택 매도(판매)시 거래 파기 경험 여부 및 이유

'22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동자 10명 중 1명(10.8%) 매도 과정에서 거래 파기 경험 주된 이유는 매수자(사는 사람) 계약 취소(61.1%)

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자 중 89.2%는 거래 파기를 경험하지 않았으나, 10.8%는 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다고 응답함
- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동 중 거래 파기를 경험했다는 응답자에게 거래 파기의 주원인을 질문한 결과, '매수자(사는 사람) 계약 취소'가 55.2%로 '매도자(파는 사람) 계약 취소'(40.0%)보다 높음

그림2-21 | 주택 매도(판매)시 거래 파기 경험 여부

- Q. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매도(판매)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?
- Q. 주택을 매도(판매)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 주된 원인은 무엇입니까?





응답자 특성별

- ‘없다’는 응답이 응답자 특성에 관계없이 전반적으로 높음

표2-21-1 | 주택 매도(판매)시 거래 파기 경험 여부

(단위 : %)

Base=전체 ■ 전체 ■	사례수 (명) (1,002)	있음 10.8	없음 89.2	계 100.0
거주지역				
서울	(511)	10.8	89.2	100.0
경기	(491)	10.8	89.2	100.0
집의 형태				
아파트	(709)	10.6	89.4	100.0
연립/다세대 주택	(177)	11.9	88.1	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	9.0	91.0	100.0
상가주택	(7)	14.3	85.7	100.0
오피스텔	(29)	13.8	86.2	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	100.0
거주형태				
자가	(610)	12.8	87.2	100.0
전세	(243)	7.0	93.0	100.0
월세	(143)	8.4	91.6	100.0
무상 및 기타	(6)	16.7	83.3	100.0
거주 주택외 보유 현황				
있음	(343)	16.0	84.0	100.0
없음	(659)	8.0	92.0	100.0
응답자 연령				
20대	(122)	11.5	88.5	100.0
30대	(210)	13.3	86.7	100.0
40대	(288)	10.4	89.6	100.0
50대	(266)	9.4	90.6	100.0
60대 이상	(116)	9.5	90.5	100.0
혼인상태				
미혼	(291)	12.7	87.3	100.0
기혼	(694)	9.9	90.1	100.0
기타	(17)	11.8	88.2	100.0
가구원 수				
1인	(53)	3.8	96.2	100.0
2인	(177)	6.2	93.8	100.0
3인	(222)	7.2	92.8	100.0
4인	(317)	13.2	86.8	100.0
5인 이상	(233)	15.9	84.1	100.0
월 평균 소득				
300만 원 미만	(137)	12.4	87.6	100.0
300-400만 원 미만	(171)	8.8	91.2	100.0
400-500만 원 미만	(183)	13.7	86.3	100.0
500만원 이상	(511)	10.0	90.0	100.0
총자산 규모				
1억 원 미만	(164)	12.8	87.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	11.2	88.8	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	11.1	88.9	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	11.2	88.8	100.0
9억 원 이상	(300)	9.0	91.0	100.0



응답자 특성별

- 주택 매도(판매)시 거래 파기의 주된 원인이 '매수자(사는 사람) 계약 취소'라는 응답 비율은 '경기'(64.2%), '단독(다가구)주택 거주'(71.4%), '월세 거주'(83.3%), '거주 주택 외 소유 있음'(67.3%), '월소득 300~400만 원 미만'(80.0%) 등에서 높음
- '매도자(파는 사람) 계약 취소'라는 응답은 '서울'(40.0%), '연립/다세대주택'(42.9%), '자가 거주'(42.3%), '거주 주택 외 소유 없음'(43.4%) 등에서 상대적으로 많음

표2-21-2 | 주택 매도(판매)시 거래 파기의 주된 원인

(단위 : %)

Base=주택 매도(판매)시 거래 파기 경험자	사례수 (명)	매수자(사는 사람) 계약 취소	매도자(파는 사람) 계약 취소	기타	계
▣ 전체 ▣	(108)	61.1	36.1	2.8	100.0
거주지역					
서울	(55)	58.2	<u>40.0</u>	1.8	100.0
경기	(53)	<u>64.2</u>	32.1	3.8	100.0
집의 형태					
아파트	(75)	61.3	37.3	1.3	100.0
연립/다세대 주택	(21)	47.6	<u>42.9</u>	9.5	100.0
단독(다가구) 주택	(7)	<u>71.4</u>	28.6	0.0	100.0
상가주택	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(4)	100.0	0.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(78)	55.1	<u>42.3</u>	2.6	100.0
전세	(17)	76.5	23.5	0.0	100.0
월세	(12)	<u>83.3</u>	8.3	8.3	100.0
무상 및 기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(55)	<u>67.3</u>	29.1	3.6	100.0
없음	(53)	54.7	<u>43.4</u>	1.9	100.0
응답자 연령					
20대	(14)	64.3	35.7	0.0	100.0
30대	(28)	60.7	39.3	0.0	100.0
40대	(30)	56.7	36.7	6.7	100.0
50대	(25)	68.0	32.0	0.0	100.0
60대 이상	(11)	54.5	36.4	9.1	100.0
혼인상태					
미혼	(37)	73.0	27.0	0.0	100.0
기혼	(69)	53.6	42.0	4.3	100.0
기타	(2)	100.0	0.0	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(2)	100.0	0.0	0.0	100.0
2인	(11)	72.7	27.3	0.0	100.0
3인	(16)	56.3	37.5	6.3	100.0
4인	(42)	57.1	40.5	2.4	100.0
5인 이상	(37)	62.2	35.1	2.7	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(17)	64.7	35.3	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(15)	<u>80.0</u>	6.7	13.3	100.0
400~500만 원 미만	(25)	48.0	<u>52.0</u>	0.0	100.0
500만원 이상	(51)	60.8	37.3	2.0	100.0

Base=주택 매도(판매)시 거래 파기 경험자	사례수 (명)	매수자(사는 사람) 계약 취소	매도자(파는 사람) 계약 취소	기타	계
▣ 전체 ▣	(108)	61.1	36.1	2.8	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(21)	61.9	33.3	4.8	100.0
1억 원~3억 원 미만	(19)	68.4	31.6	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(18)	55.6	38.9	5.6	100.0
5억 원~9억 원 미만	(23)	52.2	47.8	0.0	100.0
9억 원 이상	(27)	66.7	29.6	3.7	100.0

제3장

주택담보대출 여건

1. 주택담보대출 경험 여부

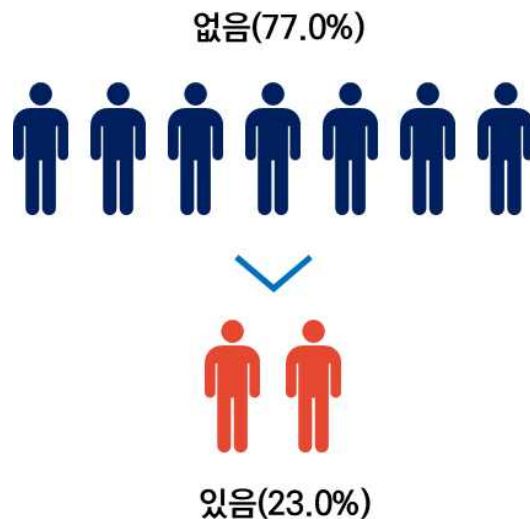
'22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동자의 23.0%가 주택담보대출 경험 有

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자 중 77.0%는 주택담보대출을 받은 경험이 없다고 응답했으며, 23.0%는 주택담보대출을 받은 경험이 있음

그림2-22 | 주택담보대출 경험 여부

Q. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 주택담보대출을 받은 경험이 있으십니까?
(임차가구 전세자금대출 등 보증금대출 포함, 임대인의 퇴거전세자금대출 포함)

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘없다’는 응답은 ‘상가주택 거주’(85.7%), ‘월세’(83.2%), ‘거주 주택 외 소유 없음’(82.1%), ‘1인 가구’(84.9%), ‘부동산 거래 경험 없음’(92.4%) 등에서 많음
- ‘있다’는 응답은 ‘전세 거주’(26.3%), ‘거주 주택 외 소유 있음’(32.7%), ‘30대’(29.5%), ‘5인 이상 가구’(29.6%), ‘부동산 거래 경험 있음’(38.3%)에서 많음

표2-22-1 | 주택담보대출 경험 여부

Base=전체					(단위 : %)				
▣ 전체 ▣		사례수 (명)		있다		없다		계	
		(1,002)		23.0		77.0		100.0	
거주지역									
서울		(511)		20.7		79.3		100.0	
경기		(491)		25.3		74.7		100.0	
집의 형태									
아파트		(709)		23.1		76.9		100.0	
연립/다세대 주택		(177)		21.5		78.5		100.0	
단독(다가구) 주택		(78)		24.4		75.6		100.0	
상가주택		(7)		14.3		85.7		100.0	
오피스텔		(29)		24.1		75.9		100.0	
기타		(2)		50.0		50.0		100.0	
거주형태									
자가		(610)		23.3		76.7		100.0	
전세		(243)		26.3		73.7		100.0	
월세		(143)		16.8		83.2		100.0	
무상 및 기타		(6)		0.0		100.0		100.0	
거주 주택외 보유 현황									
있음		(343)		32.7		67.3		100.0	
없음		(659)		17.9		82.1		100.0	
응답자 연령									
20대		(122)		20.5		79.5		100.0	
30대		(210)		29.5		70.5		100.0	
40대		(288)		23.6		76.4		100.0	
50대		(266)		19.5		80.5		100.0	
60대 이상		(116)		19.8		80.2		100.0	
혼인상태									
미혼		(291)		20.6		79.4		100.0	
기혼		(694)		23.9		76.1		100.0	
기타		(17)		23.5		76.5		100.0	
가구원 수									
1인		(53)		15.1		84.9		100.0	
2인		(177)		21.5		78.5		100.0	
3인		(222)		17.6		82.4		100.0	
4인		(317)		24.0		76.0		100.0	
5인 이상		(233)		29.6		70.4		100.0	
월 평균 소득									
300만 원 미만		(137)		21.2		78.8		100.0	
300~400만 원 미만		(171)		26.9		73.1		100.0	
400~500만 원 미만		(183)		24.6		75.4		100.0	
500만원 이상		(511)		21.5		78.5		100.0	
총자산 규모									
1억 원 미만		(164)		20.1		79.9		100.0	
1억 원~3억 원 미만		(170)		29.4		70.6		100.0	
3억 원~5억 원 미만		(162)		19.8		80.2		100.0	
5억 원~9억 원 미만		(206)		27.2		72.8		100.0	
9억 원 이상		(300)		19.7		80.3		100.0	

부동산 주택 거래 경험	있다	(501)	38.3	61.7	100.0
	없다	(501)	7.6	92.4	100.0
부동산 매물 알아본 경험	있다	(924)	22.6	77.4	100.0
	없다	(78)	26.9	73.1	100.0

2. 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받았는지 여부

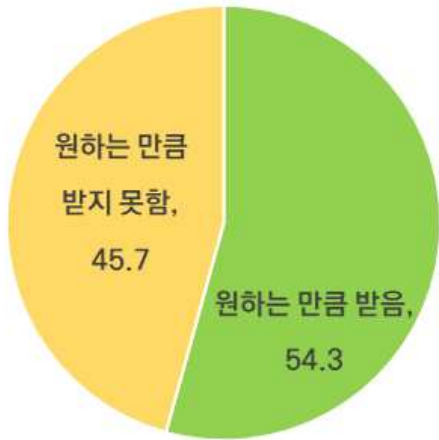
'22년 상반기 주택담보대출 '원하는 만큼 받았다' 54.3%, '원하는 만큼 못 받았다' 45.7%

- '22년 상반기 주택담보대출을 받은 경험이 있는 응답자 중 54.3%는 원하는 만큼 대출을 받았다고 응답했으며, 45.7%는 원하는 만큼 받지 못했다고 응답함

그림2-23 | 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받았는지 여부

Q. 선생님께서 주택담보대출을 받을 당시 대출 금액을 원하는 만큼 받으셨습니까?

(N=230명, 단위: %)





응답자 특성별

- 주택담보대출을 받은 경험이 있는 응답자 중 '원하는 만큼 받았다'는 응답은 '경기'(59.7%), '단독(다가구)주택 거주'(68.4%), '거주 주택 외 소유 없음'(63.6%), '20대'(64.0%), '1인 가구'(75.0%) 등에서 상대적으로 높음
- '원하는 만큼 받지 못했다'는 응답은 '서울'(51.9%), '오피스텔 거주'(57.1%), '거주 주택 외 소유 있음'(55.4%), '40대'(51.5%), '2인 가구'(52.6%) 등에서 비교적 높아 두 응답 간 차이를 확인할 수 있음

표2-23-1 | 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받았는지 여부

(단위 : %)

Base=주택담보대출 경험자	사례수 (명)	원하는 만큼 받음	원하는 만큼 받지 못 함	계
▣ 전체 ▣	(230)	54.3	45.7	100.0
거주지역				
서울	(106)	48.1	51.9	100.0
경기	(124)	59.7	40.3	100.0
집의 형태				
아파트	(164)	51.8	48.2	100.0
연립/다세대 주택	(38)	60.5	39.5	100.0
단독(다가구) 주택	(19)	68.4	31.6	100.0
상가주택	(1)	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(7)	42.9	57.1	100.0
기타	(1)	0.0	100.0	100.0
거주형태				
자가	(142)	49.3	50.7	100.0
전세	(64)	62.5	37.5	100.0
월세	(24)	62.5	37.5	100.0
거주 주택외 보유 현황				
있음	(112)	44.6	55.4	100.0
없음	(118)	63.6	36.4	100.0
응답자 연령				
20대	(25)	64.0	36.0	100.0
30대	(62)	51.6	48.4	100.0
40대	(68)	48.5	51.5	100.0
50대	(52)	57.7	42.3	100.0
60대 이상	(23)	60.9	39.1	100.0
혼인상태				
미혼	(60)	51.7	48.3	100.0
기혼	(166)	54.8	45.2	100.0
기타	(4)	75.0	25.0	100.0
가구원 수				
1인	(8)	75.0	25.0	100.0
2인	(38)	47.4	52.6	100.0
3인	(39)	64.1	35.9	100.0
4인	(76)	53.9	46.1	100.0
5인 이상	(69)	50.7	49.3	100.0
월 평균 소득				
300만 원 미만	(29)	69.0	31.0	100.0
300-400만 원 미만	(46)	54.3	45.7	100.0
400-500만 원 미만	(45)	48.9	51.1	100.0
500만원 이상	(110)	52.7	47.3	100.0

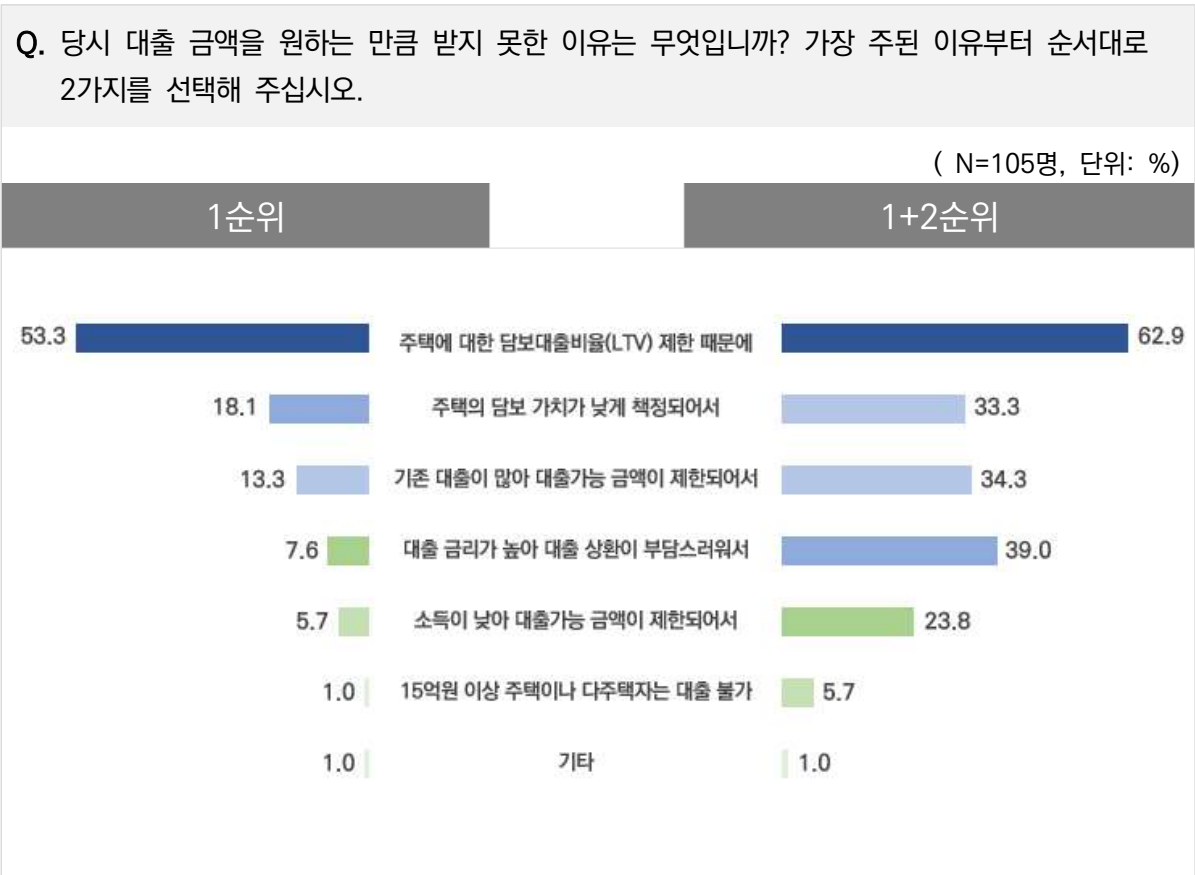
Base=주택담보대출 경험자	사례수 (명)	원하는 만큼 받음	원하는 만큼 받지 못 함	계
▣ 전체 ▣	(230)	54.3	45.7	100.0
총자산 규모				
1억 원 미만	(33)	81.8	18.2	100.0
1억 원~3억 원 미만	(50)	48.0	52.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(32)	62.5	37.5	100.0
5억 원~9억 원 미만	(56)	48.2	51.8	100.0
9억 원 이상	(59)	45.8	54.2	100.0

3. 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유

'22년 상반기 주택담보대출을 원하는 만큼 받지 못한 이유는 'LTV 제한' 때문(53.3%)

- <1순위> '22년 상반기 주택담보대출을 원하는 만큼 받지 못한 이유로 '주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문'(53.3%)이라고 응답한 비율이 가장 높고, 다음으로 '주택의 담보 가치가 낮게 책정되어서'(18.1%)가 높음
- <1+2순위> '주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에'(62.9%)라고 응답한 비율이 가장 높고, 이어서 '대출 금리가 높아 대출 상환이 부담스러워서'(39.0%), '기존 대출이 많아 대출가능 금액이 제한되어서'(34.3%), '주택의 담보 가치가 낮게 책정되어서'(33.3%), '소득이 낮아 대출가능 금액이 제한되어서'(23.8%) 순임

그림2-24 | 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유





응답자 특성별

- 〈1순위〉 '22년 상반기 주택담보대출을 원하는 만큼 받지 못한 이유로 '주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에'라는 응답은 '아파트'(60.8%), '자가'(58.3%), '거주 주택 외 소유 없음(60.5%), '기혼'(57.3%), '총자산 5~9억 원 미만'(72.4%)에서 많으며, 월평균 소득이 높을수록 비율이 높아지는 경향이 있음

표2-24-1 | 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유(1순위)

(단위 : %)

Base=원하는만큼 주택담보대출 받지 못한	사례수 (명)	주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에	주택의 담보 가치가 낮게 책정되어	기존 대출이 많아 대출가능 금액이 제한되어	소득이 낮아 대출가능 금액이 제한되어	대출 금리가 높아 대출 상환이 부담스러워	15억원 이상이나 다주택자 대출이 불가하여	기타	계
■ 전체 ■	(105)	53.3	18.1	13.3	5.7	7.6	1.0	1.0	100.0
거주지역									
서울	(55)	52.7	20.0	16.4	3.6	7.3	0.0	0.0	100.0
경기	(50)	54.0	16.0	10.0	8.0	8.0	2.0	2.0	100.0
집의 형태									
아파트	(79)	60.8	15.2	10.1	6.3	5.1	1.3	1.3	100.0
연립/다세대 주택	(15)	26.7	40.0	13.3	6.7	13.3	0.0	0.0	100.0
단독(다가구) 주택	(6)	50.0	0.0	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(4)	25.0	0.0	75.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태									
자가	(72)	58.3	15.3	11.1	5.6	8.3	1.4	0.0	100.0
전세	(24)	41.7	29.2	12.5	4.2	8.3	0.0	4.2	100.0
월세	(9)	44.4	11.1	33.3	11.1	0.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황									
있음	(62)	48.4	17.7	17.7	3.2	11.3	1.6	0.0	100.0
없음	(43)	60.5	18.6	7.0	9.3	2.3	0.0	2.3	100.0
응답자 연령									
20대	(9)	22.2	44.4	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	100.0
30대	(30)	63.3	20.0	10.0	0.0	6.7	0.0	0.0	100.0
40대	(35)	45.7	17.1	17.1	2.9	14.3	0.0	2.9	100.0
50대	(22)	59.1	9.1	22.7	0.0	4.5	4.5	0.0	100.0
60대 이상	(9)	66.7	11.1	0.0	22.2	0.0	0.0	0.0	100.0
혼인상태									
미혼	(29)	41.4	27.6	13.8	10.3	6.9	0.0	0.0	100.0
기혼	(75)	57.3	14.7	13.3	4.0	8.0	1.3	1.3	100.0
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
가구원 수									
1인	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0
2인	(20)	40.0	30.0	10.0	5.0	15.0	0.0	0.0	100.0
3인	(14)	50.0	0.0	14.3	21.4	14.3	0.0	0.0	100.0
4인	(35)	65.7	17.1	5.7	2.9	8.6	0.0	0.0	100.0
5인 이상	(34)	50.0	20.6	23.5	0.0	0.0	2.9	2.9	100.0
월 평균 소득									
300만 원 미만	(9)	33.3	44.4	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(21)	42.9	19.0	19.0	14.3	4.8	0.0	0.0	100.0
400~500만 원 미만	(23)	56.5	21.7	13.0	4.3	4.3	0.0	0.0	100.0
500만원 이상	(52)	59.6	11.5	11.5	1.9	11.5	1.9	1.9	100.0

Base=원하는만큼 주택담보대출 받지 못함	사례수 (명)	주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에	주택의 담보 가치가 낮게 책정되어	기존 대출이 많아 대출가능 금액이 제한되어	소득이 낮아 대출가능 금액이 제한되어	대출 금리가 높아 대출 상환이 부담스러워	15억원 이상이나 다주택자 대출이 불가하여	기타	계
▣ 전체 ▣	(105)	53.3	18.1	13.3	5.7	7.6	1.0	1.0	100.0
총자산 규모									
1억 원 미만	(6)	33.3	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	16.7	100.0
1억 원~3억 원 미만	(26)	30.8	30.8	19.2	7.7	11.5	0.0	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(12)	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
5억 원~9억 원 미만	(29)	<u>72.4</u>	13.8	3.4	3.4	6.9	0.0	0.0	100.0
9억 원 이상	(32)	59.4	6.3	12.5	9.4	9.4	3.1	0.0	100.0



응답자 특성별

- 〈1+2순위〉 '22년 상반기 주택담보대출을 원하는 만큼 받지 못한 이유 중 '주택에 대한 담보대출비율(LTV)제한 때문에'라는 응답은 〈1순위〉 응답 비율과 대체로 유사함

표2-24-2 | 주택담보대출 시 원하는 금액만큼 받지 못한 주된 이유(1+2순위)

(단위 : %)

Base = 원하는 만큼 주택담보대출 받지 못함	사례수 (명)	주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에	주택의 담보 가치가 낮게 책정되어	기존 대출이 많아 대출가능 금액이 제한되어	소득이 낮아 대출가능 금액이 제한되어	대출 금리가 높아 대출 상환이 부담스러워	15억원 이상이나 다주택자 대출이 불가하여서	기타
▣ 전체 ▣	(105)	62.9	33.3	34.3	23.8	39.0	5.7	1.0
거주지역								
서울	(55)	61.8	40.0	29.1	25.5	36.4	7.3	0.0
경기	(50)	64.0	26.0	40.0	22.0	42.0	4.0	2.0
집의 형태								
아파트	(79)	69.6	29.1	34.2	20.3	38.0	7.6	1.3
연립/다세대 주택	(15)	33.3	60.0	26.7	33.3	46.7	0.0	0.0
단독(다가구) 주택	(6)	66.7	16.7	16.7	33.3	66.7	0.0	0.0
오피스텔	(4)	50.0	25.0	100.0	25.0	0.0	0.0	0.0
기타	(1)	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
거주형태								
자가	(72)	70.8	31.9	26.4	23.6	38.9	8.3	0.0
전세	(24)	45.8	37.5	45.8	25.0	41.7	0.0	4.2
월세	(9)	44.4	33.3	66.7	22.2	33.3	0.0	0.0
거주 주택외 보유 현황								
있음	(62)	61.3	32.3	32.3	21.0	43.5	9.7	0.0
없음	(43)	65.1	34.9	37.2	27.9	32.6	0.0	2.3
응답자 연령								
20대	(9)	22.2	55.6	33.3	55.6	33.3	0.0	0.0
30대	(30)	70.0	33.3	36.7	20.0	40.0	0.0	0.0
40대	(35)	60.0	28.6	31.4	25.7	42.9	8.6	2.9
50대	(22)	68.2	31.8	50.0	9.1	31.8	9.1	0.0
60대 이상	(9)	77.8	33.3	0.0	33.3	44.4	11.1	0.0
혼인상태								
미혼	(29)	48.3	41.4	37.9	37.9	34.5	0.0	0.0
기혼	(75)	68.0	30.7	33.3	18.7	40.0	8.0	1.3
기타	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
가구원 수								
1인	(2)	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
2인	(20)	50.0	40.0	30.0	25.0	55.0	0.0	0.0
3인	(14)	64.3	14.3	14.3	35.7	64.3	7.1	0.0
4인	(35)	77.1	34.3	31.4	20.0	34.3	2.9	0.0
5인 이상	(34)	55.9	35.3	47.1	20.6	26.5	11.8	2.9
월 평균 소득								
300만 원 미만	(9)	44.4	55.6	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
300~400만 원 미만	(21)	52.4	42.9	38.1	38.1	28.6	0.0	0.0
400~500만 원 미만	(23)	65.2	30.4	43.5	21.7	34.8	4.3	0.0
500만원 이상	(52)	69.2	26.9	28.8	17.3	46.2	9.6	1.9
총자산 규모								
1억 원 미만	(6)	50.0	50.0	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7
1억 원~3억 원 미만	(26)	38.5	38.5	50.0	34.6	38.5	0.0	0.0
3억 원~5억 원 미만	(12)	50.0	50.0	41.7	16.7	41.7	0.0	0.0
5억 원~9억 원 미만	(29)	79.3	31.0	31.0	20.7	31.0	6.9	0.0
9억 원 이상	(32)	75.0	21.9	21.9	18.8	50.0	12.5	0.0

4. 주택담보대출 상담 경험 여부

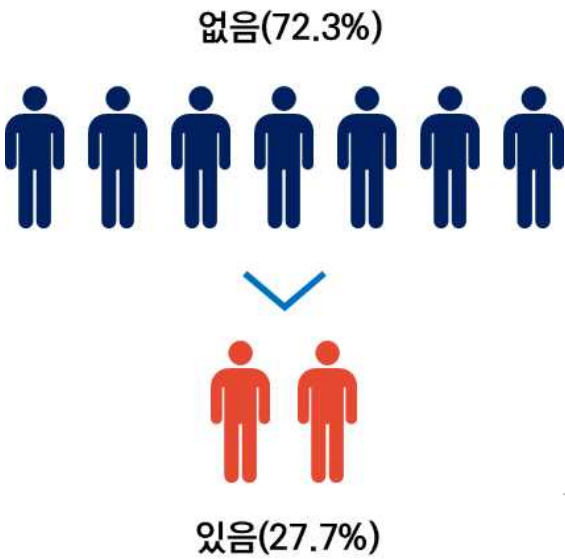
'22년 상반기 주택담보대출 비경험자 10명 중 3명(27.7%)은 주택담보대출 상담 경험 有

- '22년 상반기 주택담보대출을 받은 경험이 없다고 응답한 응답자 중 27.7%는 주택담보대출 상담을 받은 경험은 있다고 응답함

그림2-25 | 주택담보대출 상담 경험 여부

Q. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 주택담보대출을 받으려고 상담을 받은 적이 있으십니까?
(온라인 상담과 오프라인 상담을 모두 포함해서 응답해 주십시오)

(N=772명, 단위: %)





응답자 특성별

- 주택담보대출 상담 경험이 '있다'는 응답은 '연립/다세대주택'(35.3%), '40대'(30.9%), '월소득 500만 원 이상'(29.7%), '총자산 5~9억 원 미만'(31.3%) 등에서 상대적으로 높음

표2-25-1 | 주택담보대출 상담 경험 여부

Base=주택담보대출 비경험자		(단위 : %)		
■ 전체 ■	사례수 (명)	있다	없다	계
	(772)	27.7	72.3	100.0
거주지역				
서울	(405)	29.6	70.4	100.0
경기	(367)	25.6	74.4	100.0
집의 형태				
아파트	(545)	27.5	72.5	100.0
연립/다세대 주택	(139)	35.3	64.7	100.0
단독(다가구) 주택	(59)	18.6	81.4	100.0
상가주택	(6)	16.7	83.3	100.0
오피스텔	(22)	13.6	86.4	100.0
기타	(1)	0.0	100.0	100.0
거주형태				
자가	(468)	27.8	72.2	100.0
전세	(179)	25.7	74.3	100.0
월세	(119)	30.3	69.7	100.0
무상 및 기타	(6)	33.3	66.7	100.0
거주 주택외 보유 현황				
있음	(231)	26.4	73.6	100.0
없음	(541)	28.3	71.7	100.0
응답자 연령				
20대	(97)	19.6	80.4	100.0
30대	(148)	31.1	68.9	100.0
40대	(220)	30.9	69.1	100.0
50대	(214)	28.5	71.5	100.0
60대 이상	(93)	21.5	78.5	100.0
혼인상태				
미혼	(231)	25.5	74.5	100.0
기혼	(528)	28.8	71.2	100.0
기타	(13)	23.1	76.9	100.0
가구원 수				
1인	(45)	20.0	80.0	100.0
2인	(139)	25.2	74.8	100.0
3인	(183)	29.5	70.5	100.0
4인	(241)	29.5	70.5	100.0
5인 이상	(164)	27.4	72.6	100.0
월 평균 소득				
300만 원 미만	(108)	24.1	75.9	100.0
300~400만 원 미만	(125)	28.0	72.0	100.0
400~500만 원 미만	(138)	24.6	75.4	100.0
500만원 이상	(401)	29.7	70.3	100.0
총자산 규모				
1억 원 미만	(131)	23.7	76.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(120)	30.8	69.2	100.0
3억 원~5억 원 미만	(130)	28.5	71.5	100.0
5억 원~9억 원 미만	(150)	31.3	68.7	100.0
9억 원 이상	(241)	25.7	74.3	100.0
부동산 주택 거래 경험 여부				
있음	(309)	27.5	72.5	100.0
없음	(463)	27.9	72.1	100.0

5. 현재 시점에서 주택담보대출 여건 평가

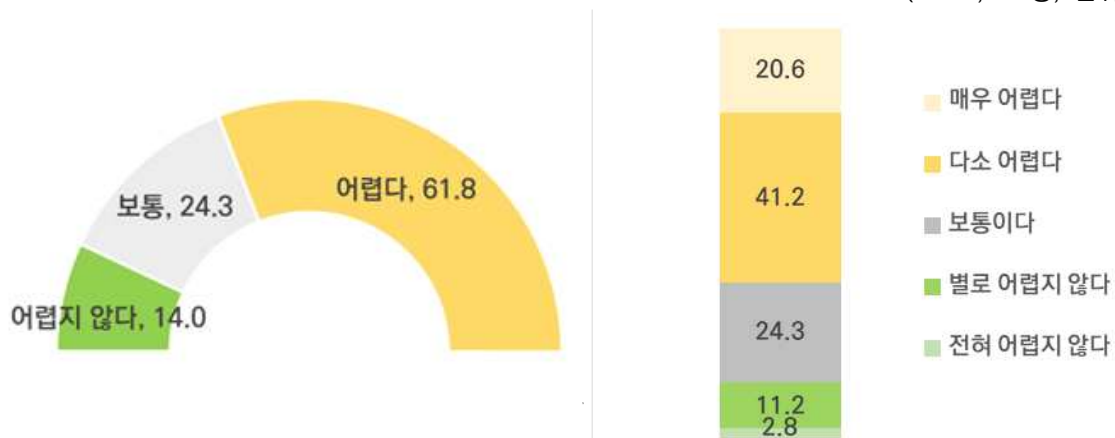
'22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동자 10명 중 6명(61.8%) 현재 주택담보대출 어렵다

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자에게 현재 시점에서 주택담보대출을 받을 수 있는 여건이 어떻다고 생각하는지 질문한 결과, '어렵다'(매우+다소)는 응답이 61.8%이며, '보통이다'(24.3%), '어렵지 않다'(전혀+별로)(14.0%) 순임

그림2-26 | 현재 시점에서 주택담보대출 여건 평가

Q. 현재 시점에서 주택담보대출을 받을 수 있는 여건이 어떻다고 생각하십니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- 주택담보대출 여건이 '어렵다(매우+다소)'고 평가하는 응답이 전반적으로 높으며, 특히 '서울'(64.4%), '상가주택'(71.4%), '거주 주택 외 소유 없음'(63.0%) 등에서 높음

표2-26-1 | 현재 시점에서 주택담보대출 여건 평가

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 어렵지 않다	② 별로 어렵지 않다	①+② 어렵지 않다	③ 보통이 다	④ 다소 어렵다	⑤ 매우 어렵다	④+⑤ 어렵다	계	평균 (점)
▣ 전체 ▣	(1,002)	2.8	11.2	14.0	24.3	41.2	20.6	61.8	100.0	3.7
거주지역										
서울	(511)	2.3	10.4	12.7	22.9	42.7	21.7	64.4	100.0	3.7
경기	(491)	3.3	12.0	15.3	25.7	39.7	19.3	59.1	100.0	3.6
집의 형태										
아파트	(709)	2.7	10.7	13.4	23.4	43.6	19.6	63.2	100.0	3.7
연립/다세대 주택	(177)	3.4	11.9	15.3	25.4	37.9	21.5	59.3	100.0	3.6
단독(다가구) 주택	(78)	3.8	10.3	14.1	28.2	32.1	25.6	57.7	100.0	3.7
상가주택	(7)	0.0	28.6	28.6	0.0	28.6	42.9	71.4	100.0	3.9
오피스텔	(29)	0.0	17.2	17.2	31.0	34.5	17.2	51.7	100.0	3.5
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	50.0	100.0	4.0
거주형태										
자가	(610)	3.3	10.8	14.1	24.8	42.1	19.0	61.1	100.0	3.6
전세	(243)	2.9	13.2	16.0	21.0	44.4	18.5	63.0	100.0	3.6
월세	(143)	0.7	9.1	9.8	28.7	31.5	30.1	61.5	100.0	3.8
무상 및 기타	(6)	0.0	16.7	16.7	0.0	50.0	33.3	83.3	100.0	4.0
거주 주택외 보유 현황										
있음	(343)	3.8	11.7	15.5	25.1	39.1	20.4	59.5	100.0	3.6
없음	(659)	2.3	10.9	13.2	23.8	42.3	20.6	63.0	100.0	3.7
응답자 연령										
20대	(122)	3.3	13.1	16.4	32.8	37.7	13.1	50.8	100.0	3.4
30대	(210)	1.9	11.0	12.9	23.8	47.1	16.2	63.3	100.0	3.6
40대	(288)	3.1	14.2	17.4	24.0	37.8	20.8	58.7	100.0	3.6
50대	(266)	2.3	7.9	10.2	22.6	41.0	26.3	67.3	100.0	3.8
60대 이상	(116)	4.3	9.5	13.8	20.7	43.1	22.4	65.5	100.0	3.7
혼인상태										
미혼	(291)	2.4	11.7	14.1	29.6	40.9	15.5	56.4	100.0	3.6
기혼	(694)	3.0	11.0	14.0	22.3	41.1	22.6	63.7	100.0	3.7
기타	(17)	0.0	11.8	11.8	11.8	52.9	23.5	76.5	100.0	3.9
가구원 수										
1인	(53)	0.0	17.0	17.0	26.4	39.6	17.0	56.6	100.0	3.6
2인	(177)	1.1	9.6	10.7	28.2	40.1	20.9	61.0	100.0	3.7
3인	(222)	4.5	8.6	13.1	19.8	45.5	21.6	67.1	100.0	3.7
4인	(317)	2.8	12.0	14.8	22.7	42.0	20.5	62.5	100.0	3.7
5인 이상	(233)	3.0	12.4	15.5	27.0	37.3	20.2	57.5	100.0	3.6
월 평균 소득										
300만 원 미만	(137)	0.7	9.5	10.2	28.5	39.4	21.9	61.3	100.0	3.7
300~400만 원 미만	(171)	2.3	11.7	14.0	23.4	43.3	19.3	62.6	100.0	3.7
400~500만 원 미만	(183)	2.7	10.9	13.7	21.3	47.5	17.5	65.0	100.0	3.7
500만원 이상	(511)	3.5	11.5	15.1	24.5	38.7	21.7	60.5	100.0	3.6
총자산 규모										
1억 원 미만	(164)	1.2	7.9	9.1	26.2	42.7	22.0	64.6	100.0	3.8
1억 원~3억 원 미만	(170)	2.4	14.1	16.5	22.9	38.2	22.4	60.6	100.0	3.6
3억 원~5억 원 미만	(162)	3.7	11.1	14.8	30.2	35.8	19.1	54.9	100.0	3.6
5억 원~9억 원 미만	(206)	2.4	13.1	15.5	24.8	43.7	16.0	59.7	100.0	3.6
9억 원 이상	(300)	3.7	10.0	13.7	20.3	43.3	22.7	66.0	100.0	3.7

제4장

부동산 시장

1. 주택 매수(구입) 시점으로서의 현재 평가

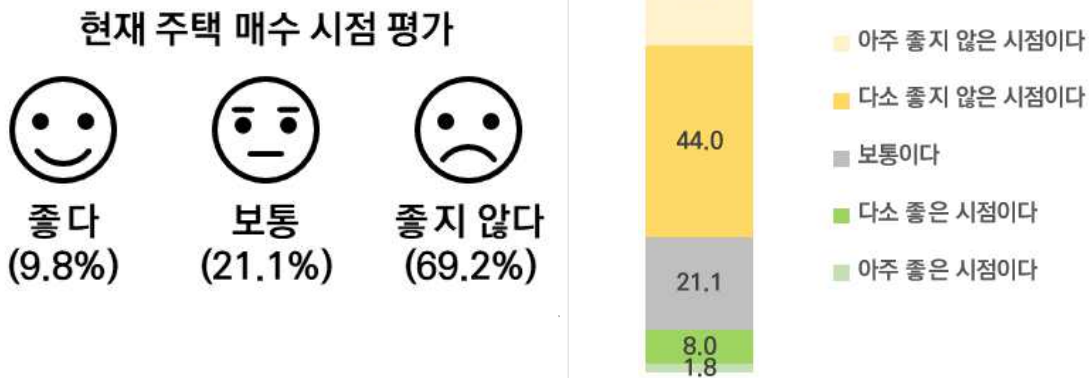
'22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동자 10명 중 7명(69.2%) 현재 매수하기 좋지 않은 시점

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자에게 전체적으로 볼 때 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점인지 질문한 결과, '좋지 않은 시점'(아주+다소)이라는 응답이 69.2%이며, '보통이다'(21.1%), '좋은 시점'(아주+다소)(9.8%) 순임

그림2-27 | 주택 매수(구입) 시점으로서의 현재 평가

Q. 전체적으로 볼 때, 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 생각하십니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- 주택을 매수(구입)하기에 '좋지 않은 시점이다(아주+다소)'라는 응답 비율은 총자산 규모가 클수록 높아지는 경향을 보이며, 특히 '거주 주택 외 소유 없음'(72.1%), '50대'(74.4%), '1인 가구'(75.5%), '부동산 거래 경험 없음'(75.0%) 등에서 높음
- '좋은 시점이다(아주+다소)'라는 응답 비율은 연령대가 높고 가구원 수가 많을수록 높아지는 경향을 보이며, '거주 주택 외 소유 있음'(13.4%)에서 비교적 높음

표2-27-1 | 주택 매수(구입) 시점으로서의 현재 평가

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 아주 좋은 시점	② 다소 좋은 시점	①+② 좋은 시점	③ 보통	④ 다소 좋지 않은 시점	⑤ 아주 좋지 않은 시점	④+⑤ 좋지 않은 시점	계	평균 (역코딩)
▣ 전체 ▣	(1,002)	1.8	8.0	9.8	21.1	44.0	25.1	69.2	100.0	2.2
거주지역										
서울	(511)	1.4	8.0	9.4	22.1	45.8	22.7	68.5	100.0	2.2
경기	(491)	2.2	7.9	10.2	20.0	42.2	27.7	69.9	100.0	2.1
집의 형태										
아파트	(709)	1.6	8.2	9.7	20.0	45.6	24.7	70.2	100.0	2.2
연립/다세대 주택	(177)	2.3	6.8	9.0	24.3	43.5	23.2	66.7	100.0	2.2
단독(다가구) 주택	(78)	3.8	6.4	10.3	25.6	33.3	30.8	64.1	100.0	2.2
상가주택	(7)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	100.0	2.0
오피스텔	(29)	0.0	17.2	17.2	17.2	24.1	41.4	65.5	100.0	2.1
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	100.0	2.5
거주형태										
자가	(610)	1.8	9.2	11.0	20.5	47.2	21.3	68.5	100.0	2.2
전세	(243)	2.1	5.8	7.8	22.2	40.3	29.6	70.0	100.0	2.1
월세	(143)	1.4	7.0	8.4	21.7	37.1	32.9	69.9	100.0	2.1
무상 및 기타	(6)	0.0	0.0	0.0	16.7	33.3	50.0	83.3	100.0	1.7
거주 주택외 보유 현황										
있음	(343)	2.9	10.5	13.4	23.0	44.6	19.0	63.6	100.0	2.3
없음	(659)	1.2	6.7	7.9	20.0	43.7	28.4	72.1	100.0	2.1
응답자 연령										
20대	(122)	3.3	9.0	12.3	30.3	37.7	19.7	57.4	100.0	2.4
30대	(210)	1.4	9.5	11.0	20.5	41.4	27.1	68.6	100.0	2.2
40대	(288)	1.7	8.7	10.4	21.2	41.7	26.7	68.4	100.0	2.2
50대	(266)	1.5	6.8	8.3	17.3	47.4	27.1	74.4	100.0	2.1
60대 이상	(116)	1.7	5.2	6.9	20.7	53.4	19.0	72.4	100.0	2.2
혼인상태										
미혼	(291)	2.4	7.9	10.3	27.8	38.1	23.7	61.9	100.0	2.3
기혼	(694)	1.6	7.9	9.5	18.4	46.3	25.8	72.0	100.0	2.1
기타	(17)	0.0	11.8	11.8	11.8	52.9	23.5	76.5	100.0	2.1
가구원 수										
1인	(53)	0.0	5.7	5.7	18.9	45.3	30.2	75.5	100.0	2.0
2인	(177)	1.1	7.9	9.0	27.1	37.3	26.6	63.8	100.0	2.2
3인	(222)	0.5	8.6	9.0	19.4	41.9	29.7	71.6	100.0	2.1
4인	(317)	1.9	8.2	10.1	17.7	46.7	25.6	72.2	100.0	2.1
5인 이상	(233)	3.9	7.7	11.6	23.2	47.2	18.0	65.2	100.0	2.3
월 평균 소득										
300만 원 미만	(137)	1.5	9.5	10.9	30.7	36.5	21.9	58.4	100.0	2.3
300-400만 원 미만	(171)	0.6	5.3	5.8	24.0	39.2	31.0	70.2	100.0	2.1
400-500만 원 미만	(183)	0.5	9.8	10.4	24.0	36.6	29.0	65.6	100.0	2.2
500만원 이상	(511)	2.7	7.8	10.6	16.4	50.3	22.7	73.0	100.0	2.2

Base=전체	사례수 (명)	① 아주 좋은 시점	② 다소 좋은 시점	①+② 좋은 시점	③ 보통	④ 다소 좋은 않은 시점	⑤ 아주 좋은 않은 시점	④+⑤ 좋은 않은 시점	계	평균 (역코딩)
■ 전체 ■	(1,002)	1.8	8.0	9.8	21.1	44.0	25.1	69.2	100.0	2.2
총자산 규모										
1억 원 미만	(164)	1.8	6.7	8.5	29.9	33.5	28.0	61.6	100.0	2.2
1억 원~3억 원 미만	(170)	0.6	5.9	6.5	26.5	41.2	25.9	67.1	100.0	2.1
3억 원~5억 원 미만	(162)	2.5	9.9	12.3	16.7	43.8	27.2	71.0	100.0	2.2
5억 원~9억 원 미만	(206)	1.9	8.3	10.2	18.4	44.2	27.2	71.4	100.0	2.1
9억 원 이상	(300)	2.0	8.7	10.7	17.3	51.3	20.7	72.0	100.0	2.2
부동산 주택 거래 경험										
있다	(501)	2.6	10.8	13.4	23.4	40.3	23.0	63.3	100.0	2.3
없다	(501)	1.0	5.2	6.2	18.8	47.7	27.3	75.0	100.0	2.0

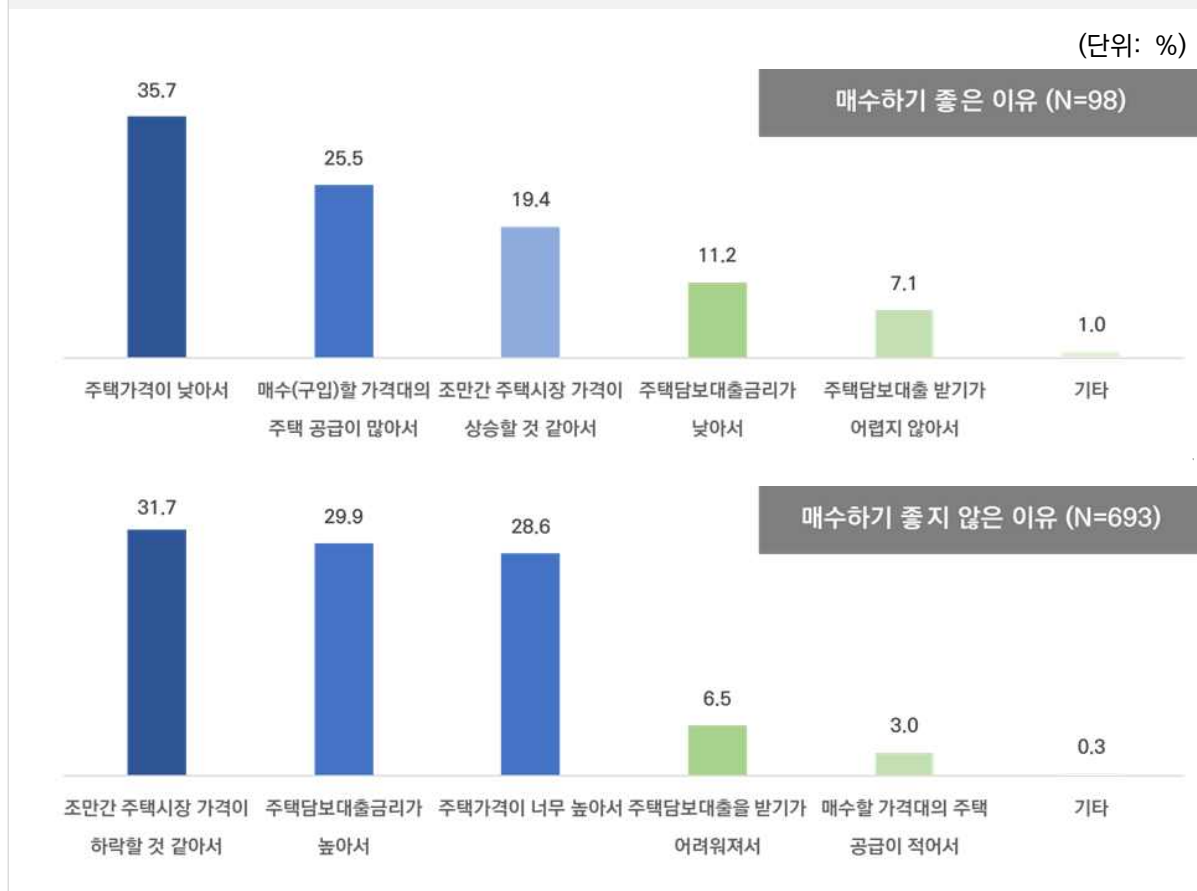
2. 현재 주택 매수(구입)하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유

주택을 매수하기 좋은 시점이라고 생각하는 주 이유는 ‘주택가격이 낮아서’(35.7%)인데 반해, 매수하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 주 이유는 ‘주택시장 가격 하락 예상’(31.7%)임

- 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 생각하는 이유로는 ‘주택가격이 낮아서’(35.7%)라고 응답한 비율이 가장 높고, 이어서 ‘매수할 가격대의 주택 공급이 많아서’(25.5%), ‘조만간 주택시장 가격이 상승할 것 같아서’(19.4%) 순임
- 현재 주택을 매수(구입)하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 이유로는 ‘조만간 주택시장 가격이 하락할 것 같아서’(31.7%)라고 응답한 비율이 가장 높고, 그 외 ‘주택담보대출 금리가 높아서’(29.9%), ‘주택가격이 너무 높아서’(28.6%) 순임

그림2-28 | 현재 주택 매수(구입)하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유

- Q. 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?
Q. 현재 주택을 매수(구입)하기 좋지 않은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?





응답자 특성별

- 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 생각하는 이유 중 ‘주택가격이 낮아서’라는 응답은 ‘경기’(40.0%)가 ‘서울’(31.3%)에 비해 8.7%p 많고, ‘60대 이상’(62.5%), ‘총자산 1~3억 원 미만’(45.5%) 등에서 상대적으로 많음
- 다음으로 ‘매수할 가격대의 주택 공급이 많아서’라는 응답 비율은 ‘서울’(27.1%)이 ‘경기’(24.0%)에 비해 3.1%p 많아 ‘주택가격이 낮아서’ 응답과 반대 경향을 보이며, ‘월세 거주’(41.7%), ‘미혼’(30.0%), ‘월소득 400~500만 원 미만’(42.1%), ‘총자산 3~5억 원 미만’(40.0%) 등에서 비교적 높음

표2-28-1 | 현재 주택 매수(구입)하기 좋다고 생각하는 이유

(단위 : %)

Base=현재 주택 매수(구입)하기 좋다고 생각	사례수 (명)	주택가격이 낮아서	주택담보대출금리가 낮아서	매수(구입) 가격대의 주택 공급이 많아서	주택담보대출받기가 어렵지 않아서	조만간 주택시장 가격이 상승할 것 같아서	기타	계
▣ 전체 ▣	(98)	35.7	11.2	25.5	7.1	19.4	1.0	100.0
거주지역								
서울	(48)	31.3	8.3	27.1	8.3	22.9	2.1	100.0
경기	(50)	40.0	14.0	24.0	6.0	16.0	0.0	100.0
집의 형태								
아파트	(69)	31.9	8.7	29.0	7.2	21.7	1.4	100.0
연립/다세대 주택	(16)	50.0	12.5	18.8	12.5	6.3	0.0	100.0
단독(다가구) 주택	(8)	50.0	12.5	0.0	0.0	37.5	0.0	100.0
오피스텔	(5)	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태								
자가	(67)	32.8	11.9	22.4	9.0	23.9	0.0	100.0
전세	(19)	42.1	10.5	26.3	5.3	15.8	0.0	100.0
월세	(12)	41.7	8.3	41.7	0.0	0.0	8.3	100.0
거주 주택의 보유 현황								
있음	(46)	34.8	10.9	23.9	4.3	26.1	0.0	100.0
없음	(52)	36.5	11.5	26.9	9.6	13.5	1.9	100.0
응답자 연령								
20대	(15)	20.0	20.0	40.0	13.3	0.0	6.7	100.0
30대	(23)	34.8	17.4	13.0	17.4	17.4	0.0	100.0
40대	(30)	40.0	10.0	23.3	3.3	23.3	0.0	100.0
50대	(22)	31.8	0.0	40.9	0.0	27.3	0.0	100.0
60대 이상	(8)	62.5	12.5	0.0	0.0	25.0	0.0	100.0
혼인상태								
미혼	(30)	36.7	20.0	30.0	10.0	3.3	0.0	100.0
기혼	(66)	34.8	7.6	24.2	6.1	25.8	1.5	100.0
기타	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	100.0
가구원 수								
1인	(3)	33.3	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	100.0
2인	(16)	43.8	12.5	12.5	6.3	18.8	6.3	100.0
3인	(20)	25.0	15.0	35.0	15.0	10.0	0.0	100.0
4인	(32)	40.6	12.5	25.0	3.1	18.8	0.0	100.0
5인 이상	(27)	33.3	7.4	25.9	7.4	25.9	0.0	100.0

Base=현재 주택 매수(구입)하기 좋다고 생각	사례수 (명)	주택가격 이 낮아서	주택담보 대출금리 가 낮아서	매수(구입) 가격대의 주택 공급이 많아서	주택담보 대출 받기가 어렵지 않아서	조만간 주택시장 가격이 상승할 것 같아서	기타	계
▣ 전체 ▣	(98)	35.7	11.2	25.5	7.1	19.4	1.0	100.0
월 평균 소득								
300만 원 미만	(15)	33.3	13.3	26.7	20.0	6.7	0.0	100.0
300~400만 원 미만	(10)	30.0	20.0	30.0	10.0	10.0	0.0	100.0
400~500만 원 미만	(19)	36.8	10.5	<u>42.1</u>	5.3	5.3	0.0	100.0
500만원 이상	(54)	37.0	9.3	18.5	3.7	29.6	1.9	100.0
총자산 규모								
1억 원 미만	(14)	35.7	14.3	35.7	0.0	7.1	7.1	100.0
1억 원~3억 원 미만	(11)	<u>45.5</u>	9.1	9.1	27.3	9.1	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(20)	35.0	5.0	<u>40.0</u>	5.0	15.0	0.0	100.0
5억 원~9억 원 미만	(21)	33.3	14.3	<u>14.3</u>	14.3	23.8	0.0	100.0
9억 원 이상	(32)	34.4	12.5	25.0	0.0	28.1	0.0	100.0



응답자 특성별

- ‘주택시장 가격이 하락할 것 같아서’라는 응답은 총자산이 많을수록 비율이 높아지는 경향을 보이며, 특성별로는 ‘경기’(33.8%), ‘자가’(33.5%) 등에서 비교적 많음
- ‘주택담보대출 금리가 높아서’라는 응답 비율은 ‘30대’(43.8%)에서 높고, ‘5인 이상 가구’(35.5%), ‘주택 거래 경험 없음’(35.0%) 등에서 비교적 높음

표2-28-2 | 현재 주택 매수(구입)하기 좋지 않다고 생각하는 이유

(단위 : %)

Base=현재 주택 매수(구입)하기 좋지 않다고 생각	사례수 (명)	주택가격이 너무 높아서	주택담보대출금리가 높아서	매수할 가격대의 주택 공급이 적어서	주택담보대출을 받기가 어려워져서	조만간 주택시장 가격이 하락할 것 같아서	기타	계
▣ 전체 ▣	(693)	28.6	29.9	3.0	6.5	31.7	0.3	100.0
거주지역								
서울	(350)	29.7	29.7	3.7	6.9	29.7	0.3	100.0
경기	(343)	27.4	30.0	2.3	6.1	33.8	0.3	100.0
집의 형태								
아파트	(498)	26.1	31.1	3.0	6.2	33.3	0.2	100.0
연립/다세대 주택	(118)	34.7	28.0	0.8	7.6	28.0	0.8	100.0
단독(다가구) 주택	(50)	30.0	30.0	6.0	6.0	28.0	0.0	100.0
상가주택	(7)	28.6	28.6	14.3	14.3	14.3	0.0	100.0
오피스텔	(19)	52.6	10.5	0.0	5.3	31.6	0.0	100.0
기타	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태								
자가	(418)	23.2	31.8	3.1	7.9	33.5	0.5	100.0
전세	(170)	35.3	27.1	4.1	4.7	28.8	0.0	100.0
월세	(100)	39.0	26.0	1.0	4.0	30.0	0.0	100.0
무상 및 기타	(5)	40.0	40.0	0.0	0.0	20.0	0.0	100.0
거주 주택의 보유 현황								
있음	(218)	22.0	31.2	3.7	10.1	33.0	0.0	100.0
없음	(475)	31.6	29.3	2.7	4.8	31.2	0.4	100.0
응답자 연령								
20대	(70)	37.1	27.1	4.3	2.9	28.6	0.0	100.0
30대	(144)	23.6	43.8	5.6	4.9	22.2	0.0	100.0
40대	(197)	27.4	28.4	2.5	6.1	34.5	1.0	100.0
50대	(198)	30.3	25.8	2.0	8.6	33.3	0.0	100.0
60대 이상	(84)	28.6	21.4	1.2	8.3	40.5	0.0	100.0
혼인상태								
미혼	(180)	31.7	30.0	3.3	4.4	30.0	0.6	100.0
기혼	(500)	27.0	29.6	3.0	7.4	32.8	0.2	100.0
기타	(13)	46.2	38.5	0.0	0.0	15.4	0.0	100.0
가구원 수								
1인	(40)	32.5	27.5	2.5	2.5	35.0	0.0	100.0
2인	(113)	36.3	27.4	4.4	4.4	27.4	0.0	100.0
3인	(159)	30.8	27.7	1.3	6.3	34.0	0.0	100.0
4인	(229)	26.2	29.3	2.2	7.9	34.1	0.4	100.0
5인 이상	(152)	23.0	35.5	5.3	7.2	28.3	0.7	100.0
월 평균 소득								
300만 원 미만	(80)	30.0	31.3	5.0	5.0	28.8	0.0	100.0
300-400만 원 미만	(120)	28.3	30.0	1.7	9.2	30.8	0.0	100.0
400-500만 원 미만	(120)	35.0	28.3	4.2	2.5	29.2	0.8	100.0
500만원 이상	(373)	26.3	30.0	2.7	7.2	33.5	0.3	100.0

Base=현재 주택 매수(구입)하기 좋지 않다고 생각	사례수 (명)	주택가격 이 너무 높아서	주택담보 대출금리 가 높아서	매수할 가격대의 주택 공급이 적어서	주택담보 대출을 받기가 어려워져 서	조만간 주택시장 가격이 하락할 것 같아서	기타	계
▣ 전체 ▣	(693)	28.6	29.9	3.0	6.5	31.7	0.3	100.0
총자산 규모								
1억 원 미만	(101)	35.6	33.7	3.0	5.9	<u>21.8</u>	0.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(114)	32.5	35.1	4.4	3.5	<u>24.6</u>	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(115)	33.9	27.8	2.6	6.1	<u>27.8</u>	1.7	100.0
5억 원~9억 원 미만	(147)	23.8	31.3	2.7	4.1	<u>38.1</u>	0.0	100.0
9억 원 이상	(216)	23.6	25.5	2.8	10.2	<u>38.0</u>	0.0	100.0
부동산 주택 거래 경험								
있음	(317)	23.0	<u>35.0</u>	3.5	7.3	31.2	0.0	100.0
없음	(376)	33.2	25.5	2.7	5.9	32.2	0.5	100.0

3. 주택 매도(판매) 시점으로서의 현재 평가

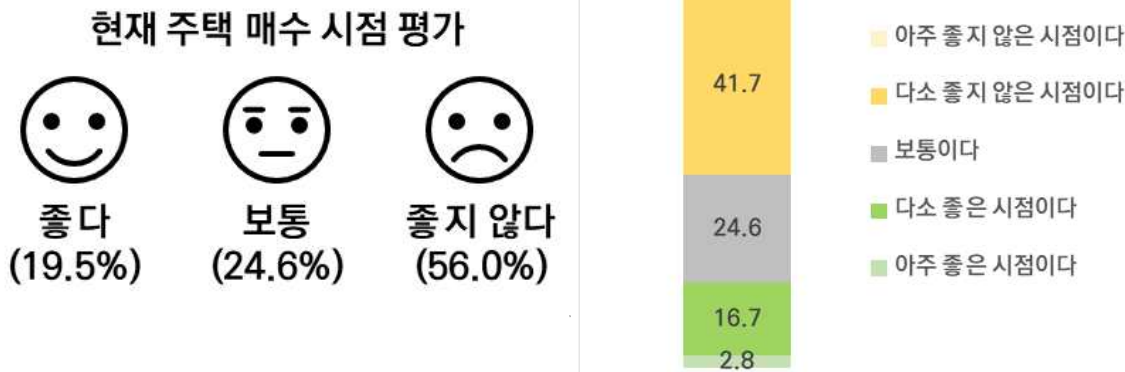
'22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동자 현재 주택 매도 시점으로서 좋지 않다 56.0%

- '22년 상반기 주택 거래나 탐색 활동을 했다는 응답자에게 전체적으로 볼 때, 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하는지 질문한 결과, '좋지 않다'(아주+다소) 응답은 56.0%, '보통이다'(24.6%), '좋은 시점'(아주+다소)(19.5%) 순임

그림2-29 | 주택 매도(판매) 시점으로서의 현재 평가

Q. 전체적으로 볼 때, 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하십니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- 주택을 매도(판매)하기에 '좋지 않은 시점이다(아주+다소)'라는 응답 비율은 월평균 소득이 높을수록 증가하는 경향을 보이며, 특히 '상가주택 거주'(71.4%), '자가 거주'(61.5%), '거주 주택 외 소유 있음'(60.3%) 등에서 상대적으로 높음
- '좋은 시점이다(아주+다소)'라는 응답은 '60대 이상'(22.4%), '월소득 300~400만 원 미만'(24.6%), '총자산 1~3억 원 미만'(25.3%) 등에서 비교적 높음

표2-29-1 | 주택 매도(판매) 시점으로서의 현재 평가

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 아주 좋은 시점	② 다소 좋은 시점	①+② 좋은 시점	③ 보통	④ 다소 좋지 않은 시점	⑤ 아주 좋지 않은 시점	④+⑤ 좋지 않은 시점	계	평균 (역코딩)
▣ 전체 ▣	(1,002)	2.8	16.7	19.5	24.6	41.7	14.3	56.0	100.0	2.5
거주지역										
서울	(511)	2.9	16.2	19.2	23.9	43.2	13.7	56.9	100.0	2.5
경기	(491)	2.6	17.1	19.8	25.3	40.1	14.9	55.0	100.0	2.5
집의 형태										
아파트	(709)	2.7	16.4	19.0	22.7	44.9	13.4	58.3	100.0	2.5
연립/다세대 주택	(177)	4.0	13.6	17.5	29.4	37.9	15.3	53.1	100.0	2.5
단독(다가구) 주택	(78)	2.6	23.1	25.6	29.5	25.6	19.2	44.9	100.0	2.6
상가주택	(7)	0.0	28.6	28.6	0.0	71.4	0.0	71.4	100.0	2.6
오피스텔	(29)	0.0	24.1	24.1	27.6	27.6	20.7	48.3	100.0	2.6
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	3.0
거주형태										
자가	(610)	1.3	14.4	15.7	22.8	46.7	14.8	61.5	100.0	2.4
전세	(243)	6.6	21.0	27.6	24.3	33.3	14.8	48.1	100.0	2.7
월세	(143)	1.4	19.6	21.0	32.9	35.0	11.2	46.2	100.0	2.7
무상 및 기타	(6)	33.3	0.0	33.3	16.7	33.3	16.7	50.0	100.0	3.0
거주 주택외 보유 현황										
있음	(343)	1.7	16.3	18.1	21.6	42.6	17.8	60.3	100.0	2.4
없음	(659)	3.3	16.8	20.2	26.1	41.3	12.4	53.7	100.0	2.6
응답자 연령										
20대	(122)	0.8	14.8	15.6	39.3	32.8	12.3	45.1	100.0	2.6
30대	(210)	3.8	16.7	20.5	27.1	37.6	14.8	52.4	100.0	2.6
40대	(288)	3.1	16.3	19.4	20.5	44.1	16.0	60.1	100.0	2.5
50대	(266)	2.3	16.9	19.2	18.8	46.6	15.4	62.0	100.0	2.4
60대 이상	(116)	3.4	19.0	22.4	27.6	41.4	8.6	50.0	100.0	2.7
혼인상태										
미혼	(291)	1.7	16.8	18.6	31.6	38.1	11.7	49.8	100.0	2.6
기혼	(694)	3.2	16.7	19.9	21.6	43.2	15.3	58.5	100.0	2.5
기타	(17)	5.9	11.8	17.6	23.5	41.2	17.6	58.8	100.0	2.5
가구원 수										
1인	(53)	3.8	17.0	20.8	26.4	35.8	17.0	52.8	100.0	2.5
2인	(177)	2.3	13.6	15.8	31.6	40.1	12.4	52.5	100.0	2.5
3인	(222)	1.8	16.7	18.5	23.4	41.4	16.7	58.1	100.0	2.5
4인	(317)	3.2	18.6	21.8	20.8	45.1	12.3	57.4	100.0	2.6
5인 이상	(233)	3.4	16.3	19.7	24.9	39.9	15.5	55.4	100.0	2.5
월 평균 소득										
300만 원 미만	(137)	1.5	14.6	16.1	35.0	35.8	13.1	48.9	100.0	2.6
300~400만 원 미만	(171)	4.1	20.5	24.6	25.1	37.4	12.9	50.3	100.0	2.7
400~500만 원 미만	(183)	2.7	15.8	18.6	25.7	44.3	11.5	55.7	100.0	2.5
500만원 이상	(511)	2.7	16.2	19.0	21.1	43.8	16.0	59.9	100.0	2.5

Base=전체	사례수 (명)	① 아주 좋은 시점	② 다소 좋은 시점	①+② 좋은 시점	③ 보통	④ 다소 좋지 않은 시점	⑤ 아주 좋지 않은 시점	④+⑤ 좋지 않은 시점	계	평균 (역코딩)
▣ 전체 ▣	(1,002)	2.8	16.7	19.5	24.6	41.7	14.3	56.0	100.0	2.5
총자산 규모										
1억 원 미만	(164)	1.2	14.6	15.9	36.6	36.0	11.6	47.6	100.0	2.6
1억 원~3억 원 미만	(170)	5.9	19.4	<u>25.3</u>	28.2	34.1	12.4	46.5	100.0	2.7
3억 원~5억 원 미만	(162)	3.7	16.0	19.8	22.8	42.6	14.8	57.4	100.0	2.5
5억 원~9억 원 미만	(206)	3.4	18.0	21.4	19.9	44.7	14.1	58.7	100.0	2.5
9억 원 이상	(300)	1.0	15.7	16.7	20.0	46.7	16.7	63.3	100.0	2.4
부동산 주택 거래 경험										
있다	(501)	3.4	16.2	19.6	25.9	39.7	14.8	54.5	100.0	2.5
없다	(501)	2.2	17.2	19.4	23.2	43.7	13.8	57.5	100.0	2.5

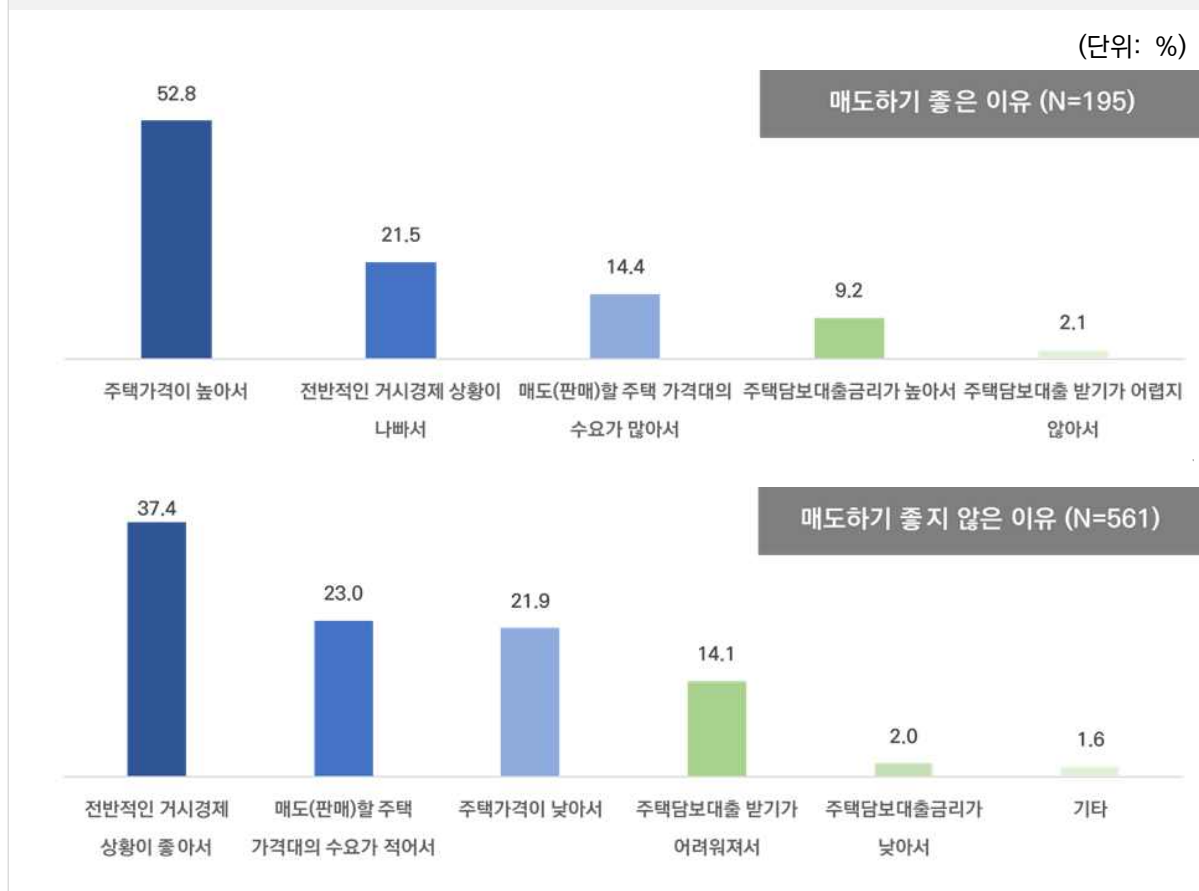
4. 현재 주택 매도(판매)하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유

주택을 매도하기 좋은 시점이라고 생각하는 주 이유는 ‘주택가격이 높아서’(52.8%), 매도하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 주 이유는 ‘전반적인 거시경제 상황이 좋아서’(37.4%)로 추가 상승에 대한 기대

- 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하는 이유로 ‘주택가격이 높아서’(52.8%) 응답이 가장 많고, 두 번째로 비율이 높은 ‘전반적인 거시경제 상황이 나빠서’(21.5%)와 약 31.3%p 이상 차이가 나타남
- 주택을 매도(판매)하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 이유로 ‘전반적인 거시경제 상황이 좋아서’(37.4%)로 가장 높아 거시경제 상황에 대한 인식 차이를 알 수 있음

그림2-30 | 현재 주택 매도(판매)하기 좋다고/좋지 않다고 생각하는 이유

- Q. 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?
Q. 현재 주택을 매도(판매)하기 좋지 않은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?





응답자 특성별

- 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하는 이유 중 ‘주택가격이 높아서’라는 응답은 ‘서울’(58.2%), ‘거주 주택 외 소유 없음’(60.9%), ‘총자산 3~5억 원 미만’(71.9%), ‘부동산 거래 경험 없음’(67.0%)에서 상대적으로 많음
- ‘전반적인 거시경제 상황이 나빠서’라는 응답은 ‘경기’(23.7%), ‘거주 주택 외 소유 있음’(25.8%), ‘50대’(35.3%), ‘월소득 500만 원 이상’(27.8%), ‘총자산 9억 원 이상’(40.0%) 등에서 높음

표2-30-1 | 현재 주택 매도(판매)하기 좋다고 생각하는 이유

(단위 : %)

Base=현재 주택 매도(판매)하기 좋다고 생각	사례수 (명)	주택가격이 높아서	주택담보대출 금리가 높아서	매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 많아서	주택담보대출 받기가 어렵지 않아서	전반적인 거시경제 상황이 나빠서	계
▣ 전체 ▣	(195)	52.8	9.2	14.4	2.1	21.5	100.0
거주지역							
서울	(98)	58.2	10.2	10.2	2.0	19.4	100.0
경기	(97)	47.4	8.2	18.6	2.1	23.7	100.0
집의 형태							
아파트	(135)	55.6	8.9	11.1	1.5	23.0	100.0
연립/다세대 주택	(31)	38.7	12.9	29.0	0.0	19.4	100.0
단독(다가구) 주택	(20)	50.0	10.0	15.0	0.0	25.0	100.0
상가주택	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(7)	57.1	0.0	14.3	28.6	0.0	100.0
거주형태							
자가	(96)	47.9	12.5	14.6	3.1	21.9	100.0
전세	(67)	59.7	7.5	10.4	1.5	20.9	100.0
월세	(30)	50.0	3.3	23.3	0.0	23.3	100.0
무상 및 기타	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황							
있음	(62)	35.5	11.3	22.6	4.8	25.8	100.0
없음	(133)	60.9	8.3	10.5	0.8	19.5	100.0
응답자 연령							
20대	(19)	36.8	5.3	47.4	0.0	10.5	100.0
30대	(43)	48.8	9.3	16.3	9.3	16.3	100.0
40대	(56)	58.9	14.3	10.7	0.0	16.1	100.0
50대	(51)	52.9	3.9	7.8	0.0	35.3	100.0
60대 이상	(26)	57.7	11.5	7.7	0.0	23.1	100.0
혼인상태							
미혼	(54)	50.0	11.1	22.2	3.7	13.0	100.0
기혼	(138)	54.3	8.7	11.6	1.4	23.9	100.0
기타	(3)	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	100.0
가구원 수							
1인	(11)	63.6	9.1	0.0	0.0	27.3	100.0
2인	(28)	60.7	3.6	14.3	3.6	17.9	100.0
3인	(41)	48.8	9.8	12.2	2.4	26.8	100.0
4인	(69)	55.1	8.7	14.5	1.4	20.3	100.0
5인 이상	(46)	45.7	13.0	19.6	2.2	19.6	100.0

Base=현재 주택 매도(판매)하기 좋다고 생각	사례수 (명)	주택가격이 높아서	주택담보대출 금리가 높아서	매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 많아서	주택담보대 출 받기가 어렵지 않아서	전반적인 거시경제 상황이 나빠서	계
▣ 전체 ▣	(195)	52.8	9.2	14.4	2.1	21.5	100.0
월 평균 소득							
300만 원 미만	(22)	45.5	9.1	27.3	0.0	18.2	100.0
300~400만 원 미만	(42)	57.1	7.1	16.7	4.8	14.3	100.0
400~500만 원 미만	(34)	50.0	11.8	20.6	2.9	14.7	100.0
500만원 이상	(97)	53.6	9.3	8.2	1.0	<u>27.8</u>	100.0
총자산 규모							
1억 원 미만	(26)	38.5	15.4	26.9	3.8	15.4	100.0
1억 원~3억 원 미만	(43)	58.1	4.7	20.9	2.3	14.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(32)	<u>71.9</u>	6.3	6.3	3.1	12.5	100.0
5억 원~9억 원 미만	(44)	59.1	9.1	13.6	0.0	18.2	100.0
9억 원 이상	(50)	38.0	12.0	8.0	2.0	<u>40.0</u>	100.0
부동산 주택 거래 경험							
있다	(98)	38.8	14.3	20.4	3.1	23.5	100.0
없다	(97)	<u>67.0</u>	4.1	8.2	1.0	19.6	100.0



응답자 특성별

- 주택을 매도(판매)하기 좋지 않은 시점이라고 생각하는 이유 중 ‘전반적인 거시경제 상황이 좋아서’에 대한 응답 비율은 ‘오피스텔 거주’(57.1%), ‘월세 거주’(43.9%), ‘60대 이상’(46.6%), ‘총자산 1~3억 원 미만’(44.3%) 등에서 높음
- ‘매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 적어서’라는 응답 비율은 ‘서울’(26.5%), ‘상가주택 거주’(40.0%), ‘전세 거주’(28.2%), ‘20대’(34.5%), ‘총자산 9억 원 이상’(29.5%) 등에서 비교적 높음

표2-30-2 | 현재 주택 매도(판매)하기 좋지 않다고 생각하는 이유

(단위 : %)

Base=현재 주택 매도(판매)하기 좋지 않다고 생각	사례수 (명)	주택가격이 낮아서	주택담보대출금리가 낮아서	매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 적어서	주택담보대출 받기가 어려워져서	전반적인 거시경제 상황이 좋아서	기타	계
☐ 전체 ☐	(561)	21.9	2.0	23.0	14.1	37.4	1.6	100.0
거주지역								
서울	(291)	18.6	1.7	26.5	11.7	39.5	2.1	100.0
경기	(270)	25.6	2.2	19.3	16.7	35.2	1.1	100.0
집의 형태								
아파트	(413)	21.8	1.7	24.0	13.3	38.0	1.2	100.0
연립/다세대 주택	(94)	24.5	1.1	24.5	16.0	30.9	3.2	100.0
단독(다가구) 주택	(35)	17.1	5.7	8.6	25.7	40.0	2.9	100.0
상가주택	(5)	20.0	0.0	40.0	0.0	40.0	0.0	100.0
오피스텔	(14)	21.4	7.1	14.3	0.0	57.1	0.0	100.0
거주형태								
자가	(375)	23.5	1.1	22.1	14.4	37.1	1.9	100.0
전세	(117)	17.1	5.1	28.2	12.8	35.9	0.9	100.0
월세	(66)	22.7	1.5	15.2	15.2	43.9	1.5	100.0
무상 및 기타	(3)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황								
있음	(207)	21.7	1.0	24.2	14.0	37.7	1.4	100.0
없음	(354)	22.0	2.5	22.3	14.1	37.3	1.7	100.0
응답자 연령								
20대	(55)	20.0	9.1	34.5	5.5	29.1	1.8	100.0
30대	(110)	22.7	0.9	16.4	17.3	40.9	1.8	100.0
40대	(173)	23.7	1.7	26.6	11.6	34.7	1.7	100.0
50대	(165)	22.4	1.2	20.6	16.4	37.6	1.8	100.0
60대 이상	(58)	15.5	0.0	20.7	17.2	46.6	0.0	100.0
혼인상태								
미혼	(145)	23.4	4.1	25.5	11.0	34.5	1.4	100.0
기혼	(406)	21.4	1.0	22.4	15.3	38.2	1.7	100.0
기타	(10)	20.0	10.0	10.0	10.0	50.0	0.0	100.0
가구원 수								
1인	(28)	28.6	0.0	14.3	14.3	42.9	0.0	100.0
2인	(93)	22.6	5.4	18.3	15.1	38.7	0.0	100.0
3인	(129)	23.3	0.0	25.6	12.4	35.7	3.1	100.0
4인	(182)	20.3	1.1	24.7	13.2	39.0	1.6	100.0
5인 이상	(129)	20.9	3.1	23.3	16.3	34.9	1.6	100.0
월 평균 소득								
300만 원 미만	(67)	17.9	3.0	23.9	14.9	37.3	3.0	100.0
300~400만 원 미만	(86)	26.7	3.5	19.8	11.6	37.2	1.2	100.0
400~500만 원 미만	(102)	23.5	2.0	17.6	14.7	40.2	2.0	100.0
500만원 이상	(306)	20.9	1.3	25.5	14.4	36.6	1.3	100.0

Base=현재 주택 매도(판매)하기 좋지 않다고 생각	사례수 (명)	주택가격이 낮아서	주택담보대 출금리가 낮아서	매도(판매) 할 주택 가격대의 수요가 적어서	주택담보 대출 받기가 어려워져 서	전반적인 거시경제 상황이 좋아서	기타	계
▣ 전체 ▣	(561)	21.9	2.0	23.0	14.1	37.4	1.6	100.0
총자산 규모								
1억 원 미만	(78)	19.2	5.1	21.8	14.1	38.5	1.3	100.0
1억 원~3억 원 미만	(79)	20.3	2.5	16.5	13.9	44.3	2.5	100.0
3억 원~5억 원 미만	(93)	25.8	2.2	15.1	18.3	36.6	2.2	100.0
5억 원~9억 원 미만	(121)	20.7	0.0	24.0	14.9	40.5	0.0	100.0
9억 원 이상	(190)	22.6	1.6	29.5	11.6	32.6	2.1	100.0
부동산 주택 거래 경험								
있다	(273)	20.9	1.5	24.2	15.8	36.3	1.5	100.0
없다	(288)	22.9	2.4	21.9	12.5	38.5	1.7	100.0

5. 향후 주택 구입 시 주된 목적

향후 주택 구입의 주된 목적으로 10명 중 5명은 거주목적, 2명은 투자 목적, 3명은 반반

- 향후 주택을 구입하게 된다면 주택 구입의 주된 목적이 '거주목적'인 경우가 52.8%이며, '반반'은 25.4%, '투자 목적'은 21.8%임
- 항목별로 봤을 때 '거주목적에 더 가깝다'는 응답이 30.8%로 가장 많고, 이어서 '반반이다'(25.4%), '순수 거주목적이다'(22.0%), '투자 목적에 더 가깝다'(20.0%) 순임

그림2-31 | 향후 주택 구입 시 주된 목적

Q. 향후 주택을 구입하게 된다면 주택구입의 주된 목적으로 거주와 투자 중 어느 것을 더 중요하게 생각하십니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- 거주 주택 외에 소유한 부동산이 있는 사람은 향후 주택 구입 시 '투자목적'이라는 응답이 많은 반면, 없는 사람은 '거주목적' 응답이 많다는 점에서 차이가 나타남
- '거주목적'으로 주택을 구입하겠다는 응답 비율은 '월소득 300~400만 원 미만'(59.1%), '총자산 1억 원 미만'(69.5%), '부동산 거래 경험 없음'(58.9%) 등에서 높음
- '투자목적'으로 주택을 구입하겠다는 응답은 월소득과 총자산이 많을수록 비율이 높아지는 경향을 보이며, 특성별로 '아파트 거주'(24.4%), '자가 거주'(26.6%)에서 높음

표2-31-1 | 향후 주택 구입 시 주된 목적

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 순수 거주 목적	② 거주목 적에 더 가깝다	①+② 거주 목적	③ 반반이 다	④ 투자목 적에 더 가깝다	⑤ 순수 투자 목적	④+⑤ 투자 목적	계	평균 (점)
▣ 전체 ▣	(1,002)	22.0	30.8	52.8	25.4	20.0	1.8	21.8	100.0	2.5
거주지역										
서울	(511)	22.9	29.0	51.9	26.2	19.4	2.5	21.9	100.0	2.5
경기	(491)	21.0	32.8	53.8	24.6	20.6	1.0	21.6	100.0	2.5
집의 형태										
아파트	(709)	18.9	30.7	49.6	26.0	22.6	1.8	24.4	100.0	2.6
연립/다세대 주택	(177)	27.1	31.6	58.8	26.0	13.6	1.7	15.3	100.0	2.3
단독(다가구) 주택	(78)	29.5	30.8	60.3	20.5	17.9	1.3	19.2	100.0	2.3
상가주택	(7)	42.9	14.3	57.1	42.9	0.0	0.0	0.0	100.0	2.0
오피스텔	(29)	34.5	34.5	69.0	20.7	6.9	3.4	10.3	100.0	2.1
기타	(2)	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	1.0
거주형태										
자가	(610)	15.9	28.9	44.8	28.7	24.4	2.1	26.6	100.0	2.7
전세	(243)	28.4	35.0	63.4	19.3	15.2	2.1	17.3	100.0	2.3
월세	(143)	35.7	32.9	68.5	21.7	9.8	0.0	9.8	100.0	2.1
무상 및 기타	(6)	50.0	16.7	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	100.0	1.8
거주 주택의 보유 현황										
있음	(343)	11.4	24.2	35.6	31.8	28.9	3.8	32.7	100.0	2.9
없음	(659)	27.5	34.3	61.8	22.2	15.3	0.8	16.1	100.0	2.3
응답자 연령										
20대	(122)	21.3	36.1	57.4	24.6	17.2	0.8	18.0	100.0	2.4
30대	(210)	21.0	33.8	54.8	22.9	21.0	1.4	22.4	100.0	2.5
40대	(288)	20.5	29.5	50.0	26.0	21.9	2.1	24.0	100.0	2.6
50대	(266)	22.9	28.2	51.1	25.6	20.3	3.0	23.3	100.0	2.5
60대 이상	(116)	25.9	29.3	55.2	29.3	15.5	0.0	15.5	100.0	2.3
혼인상태										
미혼	(291)	19.2	34.4	53.6	28.2	17.5	0.7	18.2	100.0	2.5
기혼	(694)	23.2	29.3	52.4	24.5	20.9	2.2	23.1	100.0	2.5
기타	(17)	17.6	35.3	52.9	17.6	23.5	5.9	29.4	100.0	2.6
가구원 수										
1인	(53)	30.2	28.3	58.5	20.8	18.9	1.9	20.8	100.0	2.3
2인	(177)	24.3	35.0	59.3	26.0	14.1	0.6	14.7	100.0	2.3
3인	(222)	22.1	30.2	52.3	27.5	17.1	3.2	20.3	100.0	2.5
4인	(317)	19.9	30.6	50.5	23.7	24.3	1.6	25.9	100.0	2.6
5인 이상	(233)	21.0	29.2	50.2	26.6	21.5	1.7	23.2	100.0	2.5

Base=전체	사례수 (명)	① 순수 거주 목적	② 거주목 적에 더 가깝다	①+② 거주 목적	③ 반반이 다	④ 투자목 적에 더 가깝다	⑤ 순수 투자 목적	④+⑤ 투자 목적	계	평균 (점)
▣ 전체 ▣	(1,002)	22.0	30.8	52.8	25.4	20.0	1.8	21.8	100.0	2.5
월 평균 소득										
300만 원 미만	(137)	24.8	31.4	56.2	31.4	12.4	0.0	<u>12.4</u>	100.0	2.3
300~400만 원 미만	(171)	26.9	32.2	<u>59.1</u>	22.8	17.5	0.6	<u>18.1</u>	100.0	2.3
400~500만 원 미만	(183)	32.8	25.1	57.9	23.0	18.0	1.1	<u>19.1</u>	100.0	2.3
500만원 이상	(511)	15.7	32.3	47.9	25.6	23.5	2.9	<u>26.4</u>	100.0	2.7
총자산 규모										
1억 원 미만	(164)	39.0	30.5	<u>69.5</u>	22.0	8.5	0.0	<u>8.5</u>	100.0	2.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	27.6	37.1	64.7	19.4	15.9	0.0	<u>15.9</u>	100.0	2.2
3억 원~5억 원 미만	(162)	20.4	31.5	51.9	29.0	17.9	1.2	<u>19.1</u>	100.0	2.5
5억 원~9억 원 미만	(206)	20.4	34.5	54.9	21.4	21.4	2.4	<u>23.8</u>	100.0	2.5
9억 원 이상	(300)	11.3	24.7	36.0	31.7	28.7	3.7	<u>32.3</u>	100.0	2.9
부동산 주택 거래 경험										
있다	(501)	19.2	27.5	46.7	27.9	22.8	2.6	25.3	100.0	2.6
없다	(501)	24.8	34.1	<u>58.9</u>	23.0	17.2	1.0	18.2	100.0	2.4

6. 향후 주택 구입 시 생각하는 최소 자기 자금 비율

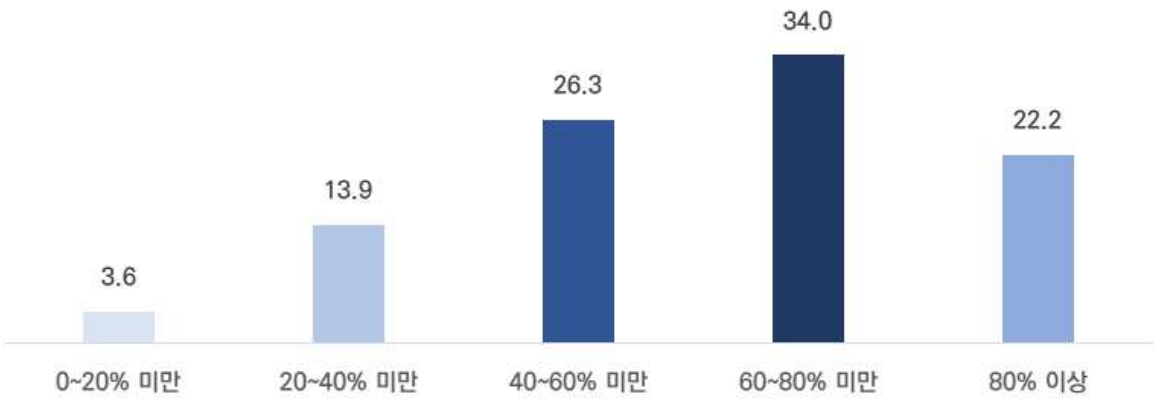
향후 주택 구입 시 적절한 자기 자금 비율에 대한 평균 응답값은 57.5%로, 집값의 절반 정도는 자기 자금에서 조달해야 한다고 보는 것으로 해석할 수 있음

- 향후 주택을 구입할 때 생각하는 최소 자기 자금 비율이 ‘60~80% 미만’이라는 응답은 34.0%로 가장 높고, 이어서 ‘40~60% 미만’(26.3%), ‘80% 이상’(22.2%), ‘20~40% 미만’(13.9%) 순으로 ‘0~20% 미만’이라는 응답은 3.6%임
- 향후 주택을 구입할 때 적절한 자기 자금 비율 평균은 57.5%임

그림2-32 | 향후 주택 구입 시 생각하는 최소 자기 자금 비율

Q. 향후 주택을 구입하실 때 자기 자금은 주택가격 대비 어느 정도 있어야 한다고 생각하십니까?
현행 담보대출기준은 고려하지 말고, 선생님께서 생각하시는 최소 비율을 응답해 주십시오.

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘60~80% 미만’이라는 응답 비율은 연령대와 월 평균 소득이 높을수록 증가하는 경향을 보이며, ‘거주 주택 외 소유 없음’(35.2%) 등에서 상대적으로 높음
- 다음으로 ‘40~60% 미만’이라는 응답 비율은 연령대가 낮을수록 증가하는 경향을 보이며, ‘거주 주택 외 소유 있음’(28.3%) 등에서 비교적 높음

표2-32-1 | 향후 주택 구입 시 생각하는 최소 자기 자금 비율

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	0~20% 미만	20~40% 미만	40~60% 미만	60~80% 미만	80% 이상	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	3.6	13.9	26.3	34.0	22.2	100.0	57.5
거주지역								
서울	(511)	3.3	13.1	27.6	34.1	21.9	100.0	57.8
경기	(491)	3.9	14.7	25.1	34.0	22.4	100.0	57.2
집의 형태								
아파트	(709)	2.7	11.7	24.8	37.0	23.8	100.0	59.4
연립/다세대 주택	(177)	7.3	20.3	26.0	24.9	21.5	100.0	53.0
단독(다가구) 주택	(78)	5.1	12.8	35.9	32.1	14.1	100.0	54.4
상가주택	(7)	0.0	14.3	28.6	28.6	28.6	100.0	60.0
오피스텔	(29)	0.0	27.6	37.9	27.6	6.9	100.0	49.0
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	100.0	35.0
거주형태								
자가	(610)	3.0	13.0	24.1	35.1	24.9	100.0	59.1
전세	(243)	4.5	13.2	30.0	34.2	18.1	100.0	55.8
월세	(143)	4.9	18.2	30.1	29.4	17.5	100.0	53.8
무상 및 기타	(6)	0.0	33.3	16.7	33.3	16.7	100.0	53.3
거주 주택외 보유 현황								
있음	(343)	2.6	15.7	28.3	31.8	21.6	100.0	56.6
없음	(659)	4.1	12.9	25.3	35.2	22.5	100.0	58.0
응답자 연령								
20대	(122)	6.6	21.3	39.3	23.8	9.0	100.0	47.8
30대	(210)	5.2	24.8	32.9	24.3	12.9	100.0	49.0
40대	(288)	3.1	9.4	28.8	37.5	21.2	100.0	58.4
50대	(266)	1.9	9.8	19.5	37.2	31.6	100.0	63.5
60대 이상	(116)	2.6	6.9	10.3	46.6	33.6	100.0	67.3
혼인상태								
미혼	(291)	4.5	20.3	34.4	26.5	14.4	100.0	51.8
기혼	(694)	3.3	11.4	22.9	37.3	25.1	100.0	59.8
기타	(17)	0.0	5.9	29.4	29.4	35.3	100.0	64.7
가구원 수								
1인	(53)	3.8	15.1	35.8	39.6	5.7	100.0	51.9
2인	(177)	4.0	16.9	29.4	27.1	22.6	100.0	56.2
3인	(222)	4.5	13.1	23.4	35.1	23.9	100.0	58.7
4인	(317)	3.2	12.6	27.1	33.8	23.3	100.0	58.3
5인 이상	(233)	3.0	13.7	23.6	37.3	22.3	100.0	57.6
월 평균 소득								
300만 원 미만	(137)	4.4	18.2	27.7	27.7	21.9	100.0	55.0
300~400만 원 미만	(171)	4.7	15.2	28.1	34.5	17.5	100.0	55.4
400~500만 원 미만	(183)	5.5	12.6	24.0	34.4	23.5	100.0	57.7
500만원 이상	(511)	2.3	12.7	26.2	35.4	23.3	100.0	58.8
총자산 규모								
1억 원 미만	(164)	8.5	24.4	31.7	17.7	17.7	100.0	48.6
1억 원~3억 원 미만	(170)	4.1	17.1	29.4	34.1	15.3	100.0	53.9
3억 원~5억 원 미만	(162)	3.7	10.5	24.7	44.4	16.7	100.0	57.8
5억 원~9억 원 미만	(206)	1.9	11.2	26.2	34.0	26.7	100.0	60.8
9억 원 이상	(300)	1.7	10.0	22.7	37.3	28.3	100.0	62.1

1. 여유자금 생길 시 투자처

여유자금 투자처 '예금이나 적금 등 금융상품'(32.4%), '주택 외 부동산'(27.4%) 順 선호

- 여유자금이 생길 시 투자처는 '예금이나 적금 등 금융상품'이라는 응답이 32.4%로 가장 많고, 다음으로 '주택 이외의 부동산'(27.4%), '주식이나 펀드 등 투자상품'(21.8%), '주택'(16.8%) 순이며 '비트코인 등 가상화폐'라는 응답은 0.9%임

그림2-33 | 여유자금 생길 시 투자처

Q. 선생님께서는 여유자금이 생길 경우 다음 중 어디에 투자하시겠습니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘예금이나 적금 등 금융상품’이라는 응답 비율은 월소득이 높을수록 감소하는 경향을 보이고, ‘거주 주택 외 소유 없음’(34.0%) 등에서 높음. 반면 ‘주택 이외의 부동산’ 응답은 반대의 양상을 보임

표2-33-1 | 여유자금 생길 시 투자처

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	주택	주택 이외의 부동산 (토지, 상가 등)	예금이나 적금 등 금융상품	주식이나 펀드 등 투자상품	비트코인 등 가상화폐	기타	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	16.8	27.4	32.4	21.8	0.9	0.7	100.0
거주지역								
서울	(511)	17.4	27.0	32.3	21.7	0.8	0.8	100.0
경기	(491)	16.1	27.9	32.6	21.8	1.0	0.6	100.0
집의 형태								
아파트	(709)	16.8	30.2	30.6	21.4	0.6	0.4	100.0
연립/다세대 주택	(177)	15.8	18.6	37.9	24.3	2.3	1.1	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	16.7	21.8	37.2	20.5	1.3	2.6	100.0
상가주택	(7)	14.3	57.1	14.3	14.3	0.0	0.0	100.0
오피스텔	(29)	24.1	20.7	34.5	20.7	0.0	0.0	100.0
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거주형태								
자가	(610)	16.6	29.7	32.5	20.0	0.7	0.7	100.0
전세	(243)	18.9	24.7	30.9	23.0	1.6	0.8	100.0
월세	(143)	14.7	23.1	35.0	25.9	0.7	0.7	100.0
무상 및 기타	(6)	0.0	16.7	33.3	50.0	0.0	0.0	100.0
거주 주택외 보유 현황								
있음	(343)	15.7	33.8	29.4	19.8	1.2	0.0	100.0
없음	(659)	17.3	24.1	34.0	22.8	0.8	1.1	100.0
응답자 연령								
20대	(122)	10.7	21.3	36.1	29.5	0.8	1.6	100.0
30대	(210)	18.6	23.3	34.3	21.9	1.4	0.5	100.0
40대	(288)	16.7	31.6	30.9	18.8	1.0	1.0	100.0
50대	(266)	16.5	28.9	31.2	22.6	0.4	0.4	100.0
60대 이상	(116)	20.7	27.6	31.9	19.0	0.9	0.0	100.0
혼인상태								
미혼	(291)	12.4	23.7	36.1	25.8	1.4	0.7	100.0
기혼	(694)	18.7	29.0	30.7	20.3	0.6	0.7	100.0
기타	(17)	11.8	29.4	41.2	11.8	5.9	0.0	100.0
가구원 수								
1인	(53)	13.2	20.8	34.0	26.4	3.8	1.9	100.0
2인	(177)	19.2	17.5	36.7	26.0	0.6	0.0	100.0
3인	(222)	17.1	32.0	27.9	20.7	0.9	1.4	100.0
4인	(317)	13.6	30.3	33.4	21.5	0.9	0.3	100.0
5인 이상	(233)	19.7	28.3	31.8	18.9	0.4	0.9	100.0
월 평균 소득								
300만 원 미만	(137)	17.5	17.5	39.4	22.6	2.2	0.7	100.0
300~400만 원 미만	(171)	19.3	20.5	38.0	20.5	1.2	0.6	100.0
400~500만 원 미만	(183)	16.4	25.7	33.9	22.4	0.5	1.1	100.0
500만원 이상	(511)	15.9	33.1	28.2	21.7	0.6	0.6	100.0
총자산 규모								
1억 원 미만	(164)	17.1	18.9	37.2	23.8	1.2	1.8	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	17.1	20.6	39.4	21.8	1.2	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	16.7	26.5	37.0	17.9	0.6	1.2	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	18.9	29.1	29.6	21.4	0.5	0.5	100.0
9억 원 이상	(300)	15.0	35.3	25.3	23.0	1.0	0.3	100.0

2. 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동

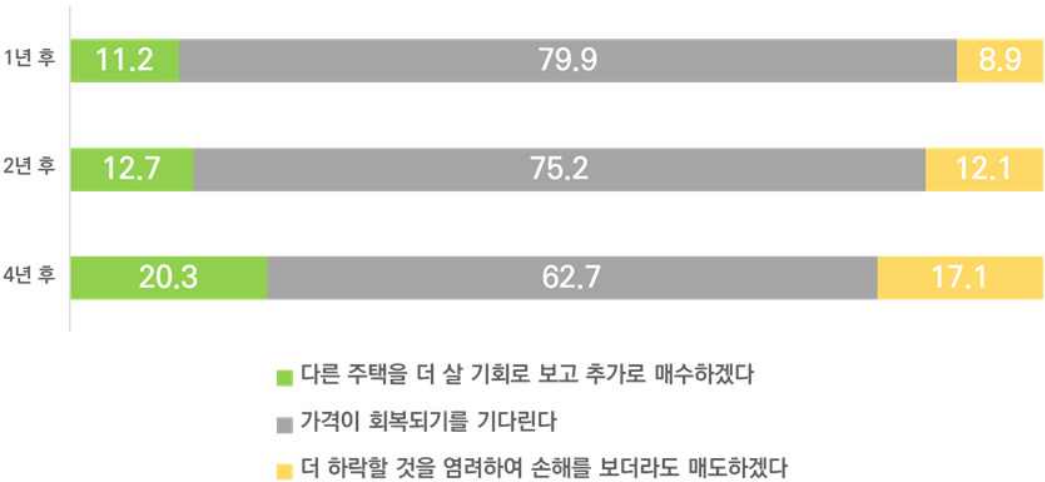
응답자 과반은 구입한 주택 가격이 10% 하락 시 회복을 기다린다고 응답
다만, 주택 매수 후 기간이 길어질수록 ‘기다린다’는 응답 비율이 낮아짐

- 매수(구입)한 주택가격이 10% 하락한다면 어떻게 행동할지 기간별로 질문한 결과, 기간과 관계없이 ‘가격이 회복되기를 기다린다’는 응답 비율이 가장 높음
 - 1년 후에는 ‘가격이 회복되기를 기다린다’는 응답이 79.9%인데 반해, 2년 후에는 75.2%, 4년 후에는 62.7%로 하락해 기간에 따라 기다린다는 응답의 비율이 낮아짐

그림2-34 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동

Q. 현재 귀하께서 어떤 주택을 매수(구입)하였는데, 1년 후/2년 후/4년 후 주택가격이 10% 하락하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- 1년 후에는 '가격이 회복되기를 기다린다'는 응답 비율이 전반적으로 높음
- '다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수하겠다'는 응답 비율은 '총자산 규모 9억 원 이상'(14.7%) 등에서 상대적으로 높음

표2-34-1 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동 (1년 후)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	더 하락할 것을 염려하여 손해를 보더라도 매도	가격이 회복되기를 기다린다	다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	8.9	79.9	11.2	100.0
거주지역					
서울	(511)	10.2	78.9	11.0	100.0
경기	(491)	7.5	81.1	11.4	100.0
집의 형태					
아파트	(709)	8.0	80.8	11.1	100.0
연립/다세대 주택	(177)	9.0	78.5	12.4	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	17.9	70.5	11.5	100.0
상가주택	(7)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(29)	6.9	86.2	6.9	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(610)	7.4	80.0	12.6	100.0
전세	(243)	13.2	79.0	7.8	100.0
월세	(143)	7.7	81.8	10.5	100.0
무상 및 기타	(6)	16.7	66.7	16.7	100.0
거주 주택의 보유 현황					
있음	(343)	7.9	79.9	12.2	100.0
없음	(659)	9.4	80.0	10.6	100.0
응답자 연령					
20대	(122)	6.6	81.1	12.3	100.0
30대	(210)	10.5	77.6	11.9	100.0
40대	(288)	6.6	81.3	12.2	100.0
50대	(266)	9.0	80.5	10.5	100.0
60대 이상	(116)	13.8	78.4	7.8	100.0
혼인상태					
미혼	(291)	8.6	80.1	11.3	100.0
기혼	(694)	9.1	79.5	11.4	100.0
기타	(17)	5.9	94.1	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(53)	11.3	77.4	11.3	100.0
2인	(177)	6.8	83.6	9.6	100.0
3인	(222)	7.2	82.0	10.8	100.0
4인	(317)	9.8	79.8	10.4	100.0
5인 이상	(233)	10.3	76.0	13.7	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(137)	7.3	78.8	13.9	100.0
300~400만 원 미만	(171)	11.1	80.1	8.8	100.0
400~500만 원 미만	(183)	10.9	83.6	5.5	100.0
500만원 이상	(511)	7.8	78.9	13.3	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(164)	10.4	79.9	9.8	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	11.8	80.0	8.2	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	6.8	81.5	11.7	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	8.7	82.0	9.2	100.0
9억 원 이상	(300)	7.7	77.7	14.7	100.0



응답자 특성별

- 2년 후 '가격이 회복되기를 기다린다'는 응답 비율이 특성에 관계없이 전반적으로 높으며, 특히 '거주 주택 외 소유 없음'(76.9%), '50대'(78.2%), '2인 가구'(81.9%), '월소득 3~5억 원 미만'(79.0%) 등에서 높음

표2-34-2 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동 (2년 후)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	더 하락할 것을 염려하여 손해를 보더라도 매도	가격이 회복되기를 기다린다	다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	12.1	75.2	12.7	100.0
거주지역					
서울	(511)	11.7	75.1	13.1	100.0
경기	(491)	12.4	75.4	12.2	100.0
집의 형태					
아파트	(709)	12.1	75.3	12.6	100.0
연립/다세대 주택	(177)	10.2	76.8	13.0	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	19.2	70.5	10.3	100.0
상가주택	(7)	0.0	100.0	0.0	100.0
오피스텔	(29)	6.9	69.0	24.1	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(610)	12.1	73.9	13.9	100.0
전세	(243)	12.3	79.0	8.6	100.0
월세	(143)	10.5	76.2	13.3	100.0
무상 및 기타	(6)	33.3	33.3	33.3	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(343)	12.8	72.0	15.2	100.0
없음	(659)	11.7	76.9	11.4	100.0
응답자 연령					
20대	(122)	9.0	74.6	16.4	100.0
30대	(210)	14.3	71.9	13.8	100.0
40대	(288)	9.0	74.7	16.3	100.0
50대	(266)	13.2	78.2	8.6	100.0
60대 이상	(116)	16.4	76.7	6.9	100.0
혼인상태					
미혼	(291)	11.7	73.2	15.1	100.0
기혼	(694)	12.4	75.6	12.0	100.0
기타	(17)	5.9	94.1	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(53)	11.3	66.0	22.6	100.0
2인	(177)	10.2	81.9	7.9	100.0
3인	(222)	8.1	78.4	13.5	100.0
4인	(317)	13.9	73.5	12.6	100.0
5인 이상	(233)	15.0	71.7	13.3	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(137)	9.5	76.6	13.9	100.0
300~400만 원 미만	(171)	8.8	78.9	12.3	100.0
400~500만 원 미만	(183)	20.8	73.8	5.5	100.0
500만원 이상	(511)	10.8	74.2	15.1	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(164)	13.4	75.6	11.0	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	12.9	74.7	12.4	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	9.9	79.0	11.1	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	13.6	72.8	13.6	100.0
9억 원 이상	(300)	11.0	75.0	14.0	100.0



응답자 특성별

- 4년 후에는 '가격이 회복되기를 기다린다'는 응답 비율이 특성에 관계없이 전반적으로 높으며, 응답자 특성별로는 '거주 주택 외 소유 없음'(65.7%), '50대'(66.2%), '2인 가구'(70.6%), '월소득 300만 원 미만'(71.5%) 등에서 비교적 높음

표2-34-3 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 하락 시 행동 (4년 후)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	더 하락할 것을 염려하여 손해를 보더라도 매도	가격이 회복되기를 기다린다	다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	17.1	62.7	20.3	100.0
거주지역					
서울	(511)	17.0	62.4	20.5	100.0
경기	(491)	17.1	62.9	20.0	100.0
집의 형태					
아파트	(709)	16.8	63.8	19.5	100.0
연립/다세대 주택	(177)	18.1	59.3	22.6	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	17.9	65.4	16.7	100.0
상가주택	(7)	0.0	71.4	28.6	100.0
오피스텔	(29)	20.7	48.3	31.0	100.0
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	100.0
거주형태					
자가	(610)	17.2	62.5	20.3	100.0
전세	(243)	15.2	63.4	21.4	100.0
월세	(143)	18.2	63.6	18.2	100.0
무상 및 기타	(6)	50.0	33.3	16.7	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(343)	19.5	56.9	23.6	100.0
없음	(659)	15.8	65.7	18.5	100.0
응답자 연령					
20대	(122)	14.8	59.8	25.4	100.0
30대	(210)	20.5	57.6	21.9	100.0
40대	(288)	13.2	63.5	23.3	100.0
50대	(266)	17.7	66.2	16.2	100.0
60대 이상	(116)	21.6	64.7	13.8	100.0
혼인상태					
미혼	(291)	14.4	62.5	23.0	100.0
기혼	(694)	17.7	63.1	19.2	100.0
기타	(17)	35.3	47.1	17.6	100.0
가구원 수					
1인	(53)	15.1	60.4	24.5	100.0
2인	(177)	13.6	70.6	15.8	100.0
3인	(222)	12.6	66.2	21.2	100.0
4인	(317)	19.6	57.7	22.7	100.0
5인 이상	(233)	21.0	60.5	18.5	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(137)	12.4	71.5	16.1	100.0
300~400만 원 미만	(171)	15.8	62.0	22.2	100.0
400~500만 원 미만	(183)	21.9	62.3	15.8	100.0
500만원 이상	(511)	17.0	60.7	22.3	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(164)	14.6	65.9	19.5	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	19.4	61.8	18.8	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	16.7	63.0	20.4	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	18.9	62.1	18.9	100.0
9억 원 이상	(300)	16.0	61.7	22.3	100.0

3. 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동

응답자 과반이 주택 가격이 10% 상승 시 더 오를 수 있으므로 기다린다고 응답
다만, 주택 매수 후 기간이 길어질수록 기다린다는 응답 비율이 낮아짐

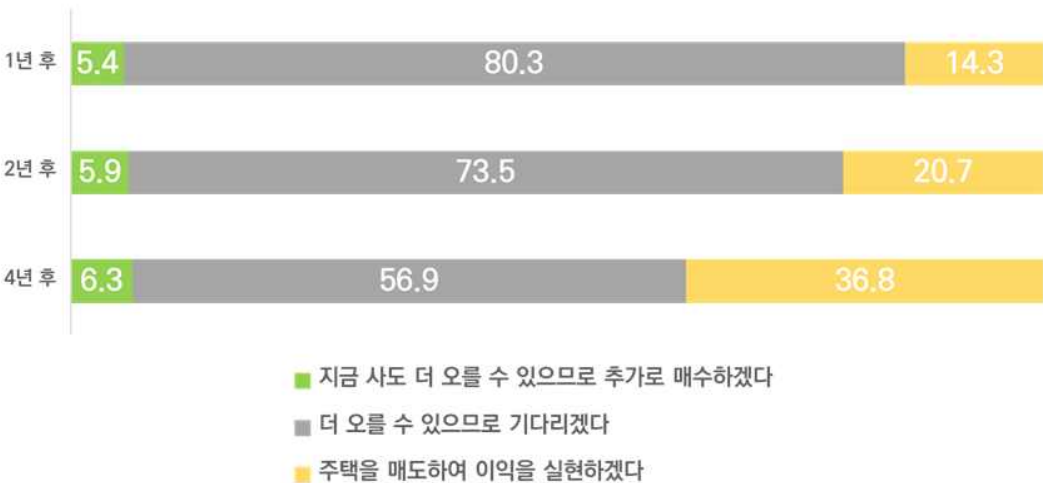
- 주택을 매수(구입)하였는데 주택가격이 10% 상승하면 어떻게 행동할지 기간별로 질문한 결과, 기간과 관계없이 ‘더 오를 수 있으므로 기다린다’는 응답이 가장 많음

-1년 후에는 ‘더 오를 수 있으므로 기다린다’는 응답이 80.3%인데 반해, 2년 후에는 73.5%, 4년 후에는 56.9%로 하락해 기간에 따라 ‘기다린다’는 응답 비율이 낮아짐

그림2-35 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동

Q. 현재 귀하께서 어떤 주택을 매수(구입)하였는데, 1년 후/2년 후/4년 후 주택가격이 10% 상승하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

(N=1,002명, 단위: %)





응답자 특성별

- 1년 후에는 ‘더 오를 수 있으므로 기다리겠다’ 응답 비율이 전반적으로 높음

표2-35-1 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동 (1년 후)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	주택을 매도하여 이익을 실현하겠다	더 오를 수 있으므로 기다리겠다	지금 사도 더 오를 수 있으므로 추가로 매수하겠다	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	14.3	80.3	5.4	100.0
거주지역					
서울	(511)	15.3	79.3	5.5	100.0
경기	(491)	13.2	81.5	5.3	100.0
집의 형태					
아파트	(709)	12.1	83.6	4.2	100.0
연립/다세대 주택	(177)	18.1	72.9	9.0	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	26.9	65.4	7.7	100.0
상가주택	(7)	14.3	85.7	0.0	100.0
오피스텔	(29)	6.9	86.2	6.9	100.0
기타	(2)	50.0	50.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(610)	13.3	81.8	4.9	100.0
전세	(243)	14.8	80.2	4.9	100.0
월세	(143)	16.8	75.5	7.7	100.0
무상 및 기타	(6)	33.3	50.0	16.7	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(343)	16.3	77.0	6.7	100.0
없음	(659)	13.2	82.1	4.7	100.0
응답자 연령					
20대	(122)	13.9	77.9	8.2	100.0
30대	(210)	11.4	80.5	8.1	100.0
40대	(288)	15.3	80.2	4.5	100.0
50대	(266)	14.3	80.8	4.9	100.0
60대 이상	(116)	17.2	81.9	0.9	100.0
혼인상태					
미혼	(291)	12.0	80.4	7.6	100.0
기혼	(694)	15.1	80.3	4.6	100.0
기타	(17)	17.6	82.4	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(53)	17.0	81.1	1.9	100.0
2인	(177)	11.9	81.9	6.2	100.0
3인	(222)	13.1	82.0	5.0	100.0
4인	(317)	13.9	80.8	5.4	100.0
5인 이상	(233)	17.2	76.8	6.0	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(137)	19.7	74.5	5.8	100.0
300~400만 원 미만	(171)	12.3	80.1	7.6	100.0
400~500만 원 미만	(183)	14.8	82.5	2.7	100.0
500만원 이상	(511)	13.3	81.2	5.5	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(164)	20.1	70.7	9.1	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	13.5	81.2	5.3	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	10.5	85.2	4.3	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	16.5	81.1	2.4	100.0
9억 원 이상	(300)	12.0	82.0	6.0	100.0



응답자 특성별

- 2년 후에도 ‘더 오를 수 있으므로 기다리겠다’는 응답 비율이 응답자 특성에 관계없이 높음

표2-35-2 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동 (2년 후)

단위 : %

Base=전체	사례수 (명)	주택을 매도하여 이익을 실현	더 오를 수 있으므로 기다리겠다	지금 사도 더 오를 수 있으므로 추가로 매수	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	20.7	73.5	5.9	100.0
거주지역					
서울	(511)	20.4	73.8	5.9	100.0
경기	(491)	21.0	73.1	5.9	100.0
집의 형태					
아파트	(709)	19.9	75.5	4.7	100.0
연립/다세대 주택	(177)	20.9	69.5	9.6	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	30.8	61.5	7.7	100.0
상가주택	(7)	14.3	85.7	0.0	100.0
오피스텔	(29)	13.8	79.3	6.9	100.0
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	100.0
거주형태					
자가	(610)	20.7	74.3	5.1	100.0
전세	(243)	19.3	73.3	7.4	100.0
월세	(143)	23.1	70.6	6.3	100.0
무상 및 기타	(6)	16.7	66.7	16.7	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(343)	22.2	70.3	7.6	100.0
없음	(659)	19.9	75.1	5.0	100.0
응답자 연령					
20대	(122)	20.5	69.7	9.8	100.0
30대	(210)	18.1	75.7	6.2	100.0
40대	(288)	20.5	70.8	8.7	100.0
50대	(266)	20.7	76.3	3.0	100.0
60대 이상	(116)	25.9	73.3	0.9	100.0
혼인상태					
미혼	(291)	17.9	74.2	7.9	100.0
기혼	(694)	21.8	73.2	5.0	100.0
기타	(17)	23.5	70.6	5.9	100.0
가구원 수					
1인	(53)	20.8	75.5	3.8	100.0
2인	(177)	17.5	74.0	8.5	100.0
3인	(222)	19.8	75.2	5.0	100.0
4인	(317)	19.6	74.8	5.7	100.0
5인 이상	(233)	25.3	69.1	5.6	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(137)	21.2	71.5	7.3	100.0
300~400만 원 미만	(171)	17.0	73.1	9.9	100.0
400~500만 원 미만	(183)	25.1	72.1	2.7	100.0
500만원 이상	(511)	20.2	74.6	5.3	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(164)	22.6	67.7	9.8	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	21.8	71.2	7.1	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	20.4	75.9	3.7	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	22.3	73.8	3.9	100.0
9억 원 이상	(300)	18.0	76.3	5.7	100.0



응답자 특성별

- 4년 후에는 ‘더 오를 수 있으므로 기다리겠다’는 응답이 응답자 특성에 관계없이 전반적으로 많음
- ‘주택을 매도하여 이익을 실현하겠다’는 응답 비율은 ‘경기’(39.7%), ‘단독(다가구)주택 거주’(55.1%), ‘60대 이상’(44.8%), ‘1인 가구’(50.9%) 등에서 상대적으로 높음

표2-35-3 | 주택 매수(구입) 주택가격 10% 상승 시 행동 (4년 후)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	주택을 매도하여 이익을 실현	더 오를 수 있으므로 기다리겠다	지금 사도 더 오를 수 있으므로 추가로 매수	계
▣ 전체 ▣	(1,002)	36.8	56.9	6.3	100.0
거주지역					
서울	(511)	34.1	59.9	6.1	100.0
경기	(491)	39.7	53.8	6.5	100.0
집의 형태					
아파트	(709)	35.3	58.8	5.9	100.0
연립/다세대 주택	(177)	37.3	54.8	7.9	100.0
단독(다가구) 주택	(78)	55.1	39.7	5.1	100.0
상가주택	(7)	28.6	71.4	0.0	100.0
오피스텔	(29)	27.6	62.1	10.3	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	0.0	100.0
거주형태					
자가	(610)	36.7	57.0	6.2	100.0
전세	(243)	38.7	56.0	5.3	100.0
월세	(143)	35.0	57.3	7.7	100.0
무상 및 기타	(6)	16.7	66.7	16.7	100.0
거주 주택외 보유 현황					
있음	(343)	36.7	56.0	7.3	100.0
없음	(659)	36.9	57.4	5.8	100.0
응답자 연령					
20대	(122)	36.1	58.2	5.7	100.0
30대	(210)	39.5	52.4	8.1	100.0
40대	(288)	31.3	61.8	6.9	100.0
50대	(266)	37.6	56.4	6.0	100.0
60대 이상	(116)	44.8	52.6	2.6	100.0
혼인상태					
미혼	(291)	35.1	58.8	6.2	100.0
기혼	(694)	37.0	56.5	6.5	100.0
기타	(17)	58.8	41.2	0.0	100.0
가구원 수					
1인	(53)	50.9	45.3	3.8	100.0
2인	(177)	37.3	57.1	5.6	100.0
3인	(222)	36.9	56.3	6.8	100.0
4인	(317)	34.7	58.7	6.6	100.0
5인 이상	(233)	36.1	57.5	6.4	100.0
월 평균 소득					
300만 원 미만	(137)	36.5	57.7	5.8	100.0
300~400만 원 미만	(171)	36.3	56.7	7.0	100.0
400~500만 원 미만	(183)	37.2	58.5	4.4	100.0
500만원 이상	(511)	37.0	56.2	6.8	100.0
총자산 규모					
1억 원 미만	(164)	37.2	54.9	7.9	100.0
1억 원~3억 원 미만	(170)	38.8	55.3	5.9	100.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	39.5	55.6	4.9	100.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	42.2	51.9	5.8	100.0
9억 원 이상	(300)	30.3	63.0	6.7	100.0

4. 각 투자처별 예상 수익률 수준

투자처별 예상 수익률은 주택(아파트 포함), 주택 이외의 부동산, 주식(주식형 펀드 포함) 順

- 향후 1년간 자산을 투자할 때 투자처별 예상되는 수익률을 질문한 결과, 수익률 수준이 ‘높다(5+6+7)’는 응답은 주택(아파트 포함)(42.5%), ‘주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)’(38.1%) 순이며 ‘주식(주식형 펀드 포함)’(28.8%)과 ‘예적금’(28.3%) 및 ‘채권’(21.3%)이 높다는 응답은 약 26% 수준임

그림2-36 | 각 투자처별 예상 수익률 수준

Q. 귀하가 앞으로 1년간 아래 각 자산에 투자한다고 가정할 때, 각 자산으로부터 얻을 수 있을 것이라고 예상되는 수익률의 수준에 대해 어떻게 생각하십니까?





응답자 특성별

- 예적금 수익률이 '낮다'는 응답은 총자산 규모가 클수록 비율이 높아지는 경향을 보이며, 특성별로는 '거주 주택 외 소유 있음'(42.3%), '60대 이상'(46.6%), '3인 가구'(48.2%) 등에서 상대적으로 높음

표2-36-1 | 각 투자처별 예상 수익률 수준 - 예적금

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 낮다	②	③	①+② +③ 낮다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 높다	⑤+⑥ +⑦ 높다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	17.4	12.9	9.8	40.0	31.6	16.7	8.7	3.0	28.3	100.0	3.6
거주지역												
서울	(511)	17.4	13.3	8.8	39.5	33.1	16.2	9.0	2.2	27.4	100.0	3.5
경기	(491)	17.3	12.4	10.8	40.5	30.1	17.1	8.4	3.9	29.3	100.0	3.6
집의 형태												
아파트	(709)	15.8	13.4	10.3	39.5	30.9	18.1	8.6	3.0	29.6	100.0	3.6
연립/다세대 주택	(177)	22.0	10.2	9.0	41.2	30.5	15.8	9.6	2.8	28.2	100.0	3.5
단독(다가구) 주택	(78)	20.5	15.4	5.1	41.0	39.7	10.3	5.1	3.8	19.2	100.0	3.3
상가주택	(7)	42.9	14.3	28.6	85.7	0.0	0.0	14.3	0.0	14.3	100.0	2.4
오피스텔	(29)	13.8	10.3	10.3	34.5	41.4	6.9	13.8	3.4	24.1	100.0	3.7
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	17.7	14.1	10.5	42.3	29.3	17.0	8.5	2.8	28.4	100.0	3.5
전세	(243)	13.2	11.9	8.2	33.3	36.6	16.5	9.5	4.1	30.0	100.0	3.8
월세	(143)	23.8	9.1	9.8	42.7	33.6	16.1	6.3	1.4	23.8	100.0	3.3
무상 및 기타	(6)	0.0	16.7	0.0	16.7	16.7	0.0	50.0	16.7	66.7	100.0	5.2
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	19.8	12.2	10.2	42.3	32.1	15.7	7.3	2.6	25.7	100.0	3.4
없음	(659)	16.1	13.2	9.6	38.8	31.4	17.1	9.4	3.2	29.7	100.0	3.6
응답자 연령												
20대	(122)	11.5	13.9	13.9	39.3	31.1	15.6	10.7	3.3	29.5	100.0	3.7
30대	(210)	17.6	12.4	10.0	40.0	33.3	15.7	7.6	3.3	26.7	100.0	3.5
40대	(288)	18.1	12.8	7.6	38.5	32.3	15.3	10.1	3.8	29.2	100.0	3.6
50대	(266)	17.7	12.0	9.4	39.1	31.6	17.7	8.6	3.0	29.3	100.0	3.6
60대 이상	(116)	20.7	14.7	11.2	46.6	27.6	20.7	5.2	0.0	25.9	100.0	3.3
혼인상태												
미혼	(291)	15.1	13.1	10.7	38.8	33.0	15.8	9.3	3.1	28.2	100.0	3.6
기혼	(694)	18.4	12.4	9.5	40.3	31.3	17.1	8.4	2.9	28.4	100.0	3.5
기타	(17)	11.8	29.4	5.9	47.1	23.5	11.8	11.8	5.9	29.4	100.0	3.5
가구원 수												
1인	(53)	17.0	7.5	3.8	28.3	45.3	15.1	11.3	0.0	26.4	100.0	3.7
2인	(177)	14.7	18.1	7.3	40.1	28.8	18.6	7.9	4.5	31.1	100.0	3.6
3인	(222)	21.2	12.6	14.4	48.2	28.8	13.1	6.8	3.2	23.0	100.0	3.3
4인	(317)	17.7	9.1	10.4	37.2	30.9	18.3	10.1	3.5	31.9	100.0	3.7
5인 이상	(233)	15.5	15.5	7.7	38.6	34.3	16.7	8.6	1.7	27.0	100.0	3.5
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	12.4	12.4	10.9	35.8	33.6	18.2	9.5	2.9	30.7	100.0	3.7
300~400만 원 미만	(171)	18.1	12.3	9.9	40.4	33.3	14.0	8.8	3.5	26.3	100.0	3.5
400~500만 원 미만	(183)	16.9	13.7	10.4	41.0	31.7	15.3	7.7	4.4	27.3	100.0	3.6
500만원 이상	(511)	18.6	12.9	9.2	40.7	30.5	17.6	8.8	2.3	28.8	100.0	3.5
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	16.5	9.8	11.0	37.2	38.4	14.6	8.5	1.2	24.4	100.0	3.6
1억 원~3억 원 미만	(170)	16.5	12.4	10.0	38.8	30.6	15.3	8.8	6.5	30.6	100.0	3.7
3억 원~5억 원 미만	(162)	17.3	9.3	12.3	38.9	29.6	18.5	9.3	3.7	31.5	100.0	3.7
5억 원~9억 원 미만	(206)	13.6	16.5	9.2	39.3	31.1	18.4	8.3	2.9	29.6	100.0	3.6
9억 원 이상	(300)	21.0	14.3	8.0	43.3	30.0	16.3	8.7	1.7	26.7	100.0	3.4



응답자 특성별

- 채권의 수익률이 '낮다'는 응답은 '서울'(46.0%), '30대'(48.1%), '월소득 400~500만원 미만'(50.3%) 등에서 많음

표2-36-2 | 각 투자처별 예상 수익률 수준 - 채권

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 낮다	②	③	①+② +③ 낮다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 높다	⑤+⑥ +⑦ 높다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	13.2	13.1	18.0	44.2	34.5	15.1	5.2	1.0	21.3	100.0	3.4
거주지역												
서울	(511)	13.7	12.7	19.6	46.0	32.3	14.7	5.5	1.6	21.7	100.0	3.4
경기	(491)	12.6	13.4	16.3	42.4	36.9	15.5	4.9	0.4	20.8	100.0	3.5
집의 형태												
아파트	(709)	12.0	13.7	17.8	43.4	33.6	16.5	5.6	0.8	23.0	100.0	3.5
연립/다세대 주택	(177)	16.4	9.0	21.5	46.9	34.5	11.3	5.1	2.3	18.6	100.0	3.4
단독(다가구) 주택	(78)	17.9	19.2	15.4	52.6	34.6	10.3	2.6	0.0	12.8	100.0	3.1
상가주택	(7)	14.3	0.0	28.6	42.9	42.9	14.3	0.0	0.0	14.3	100.0	3.4
오피스텔	(29)	10.3	10.3	6.9	27.6	55.2	13.8	3.4	0.0	17.2	100.0	3.6
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	13.1	11.6	18.2	43.0	35.9	13.9	6.1	1.1	21.1	100.0	3.5
전세	(243)	11.9	15.2	17.7	44.9	34.2	15.2	4.9	0.8	21.0	100.0	3.4
월세	(143)	15.4	16.1	17.5	49.0	29.4	18.9	2.1	0.7	21.7	100.0	3.3
무상 및 기타	(6)	16.7	0.0	16.7	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	100.0	3.7
거주 주택의 보유 현황												
있음	(343)	12.2	13.7	20.7	46.6	32.1	14.6	5.5	1.2	21.3	100.0	3.4
없음	(659)	13.7	12.7	16.5	42.9	35.8	15.3	5.0	0.9	21.2	100.0	3.5
응답자 연령												
20대	(122)	5.7	10.7	21.3	37.7	48.4	9.0	3.3	1.6	13.9	100.0	3.6
30대	(210)	14.3	14.3	19.5	48.1	32.4	13.3	5.7	0.5	19.5	100.0	3.4
40대	(288)	16.0	12.5	17.4	45.8	33.7	16.0	3.8	0.7	20.5	100.0	3.4
50대	(266)	15.0	13.9	16.9	45.9	26.3	18.8	7.1	1.9	27.8	100.0	3.5
60대 이상	(116)	7.8	12.9	15.5	36.2	44.8	13.8	5.2	0.0	19.0	100.0	3.6
혼인상태												
미혼	(291)	11.7	12.7	18.6	43.0	39.5	12.0	4.5	1.0	17.5	100.0	3.5
기혼	(694)	13.7	13.1	17.9	44.7	32.6	16.4	5.3	1.0	22.8	100.0	3.4
기타	(17)	17.6	17.6	11.8	47.1	29.4	11.8	11.8	0.0	23.5	100.0	3.4
가구원 수												
1인	(53)	9.4	13.2	20.8	43.4	32.1	20.8	3.8	0.0	24.5	100.0	3.5
2인	(177)	16.4	14.7	10.2	41.2	38.4	13.0	6.2	1.1	20.3	100.0	3.4
3인	(222)	11.3	13.5	22.5	47.3	35.1	14.4	2.7	0.5	17.6	100.0	3.4
4인	(317)	12.9	12.0	17.0	42.0	36.0	15.5	6.0	0.6	22.1	100.0	3.5
5인 이상	(233)	13.7	12.9	20.2	46.8	29.6	15.5	6.0	2.1	23.6	100.0	3.5
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	15.3	8.0	15.3	38.7	43.8	14.6	2.2	0.7	17.5	100.0	3.4
300~400만 원 미만	(171)	14.0	14.6	19.9	48.5	36.3	9.4	4.1	1.8	15.2	100.0	3.3
400~500만 원 미만	(183)	13.7	16.9	19.7	50.3	30.6	12.0	6.0	1.1	19.1	100.0	3.3
500만원 이상	(511)	12.1	12.5	17.4	42.1	32.9	18.2	6.1	0.8	25.0	100.0	3.5
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	15.2	9.1	18.3	42.7	43.3	12.2	1.8	0.0	14.0	100.0	3.3
1억 원~3억 원 미만	(170)	15.3	17.1	15.3	47.6	34.1	14.1	3.5	0.6	18.2	100.0	3.3
3억 원~5억 원 미만	(162)	12.3	15.4	15.4	43.2	37.0	11.1	7.4	1.2	19.8	100.0	3.5
5억 원~9억 원 미만	(206)	10.7	10.2	18.4	39.3	33.0	20.9	5.3	1.5	27.7	100.0	3.7
9억 원 이상	(300)	13.0	13.7	20.3	47.0	29.7	15.3	6.7	1.3	23.3	100.0	3.5



응답자 특성별

- 주식의 수익률이 '낮다'는 응답 비율은 '40대'(45.5%), '월소득 400~500만 원 미만'(45.4%), '총자산 규모 1~3억 원 미만'(45.9%) 등에서 상대적으로 많음

표2-36-3 | 각 투자처별 예상 수익률 수준 - 주식(주식형 펀드 포함)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 낮다	②	③	①+② +③ 낮다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 높다	⑤+⑥ +⑦ 높다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	11.0	13.6	17.5	42.0	29.1	19.7	7.6	1.6	28.8	100.0	3.6
거주지역												
서울	(511)	11.0	12.7	19.4	43.1	29.0	19.2	7.0	1.8	28.0	100.0	3.6
경기	(491)	11.0	14.5	15.5	40.9	29.3	20.2	8.1	1.4	29.7	100.0	3.6
집의 형태												
아파트	(709)	10.0	14.4	18.3	42.7	29.6	18.6	7.6	1.4	27.6	100.0	3.6
연립/다세대 주택	(177)	14.7	10.7	13.0	38.4	24.3	24.9	9.0	3.4	37.3	100.0	3.7
단독(다가구) 주택	(78)	11.5	14.1	20.5	46.2	37.2	11.5	5.1	0.0	16.7	100.0	3.4
상가주택	(7)	14.3	0.0	42.9	57.1	14.3	28.6	0.0	0.0	28.6	100.0	3.4
오피스텔	(29)	10.3	13.8	10.3	34.5	27.6	31.0	6.9	0.0	37.9	100.0	3.8
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	11.1	14.3	17.9	43.3	28.4	18.5	8.7	1.1	28.4	100.0	3.6
전세	(243)	10.3	14.0	17.7	42.0	28.8	21.4	5.8	2.1	29.2	100.0	3.6
월세	(143)	11.2	10.5	15.4	37.1	32.9	21.0	6.3	2.8	30.1	100.0	3.7
무상 및 기타	(6)	16.7	0.0	16.7	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	100.0	3.7
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	12.0	12.2	18.4	42.6	28.9	19.2	7.3	2.0	28.6	100.0	3.6
없음	(659)	10.5	14.3	17.0	41.7	29.3	19.9	7.7	1.4	29.0	100.0	3.6
응답자 연령												
20대	(122)	5.7	9.0	13.1	27.9	32.8	27.9	8.2	3.3	39.3	100.0	4.1
30대	(210)	11.4	14.3	15.2	41.0	21.9	24.8	10.5	1.9	37.1	100.0	3.7
40대	(288)	12.5	13.2	19.8	45.5	29.9	18.4	4.9	1.4	24.7	100.0	3.5
50대	(266)	13.2	15.4	16.2	44.7	28.2	17.3	8.3	1.5	27.1	100.0	3.5
60대 이상	(116)	6.9	13.8	23.3	44.0	38.8	10.3	6.9	0.0	17.2	100.0	3.5
혼인상태												
미혼	(291)	8.2	13.4	14.4	36.1	31.3	21.3	8.2	3.1	32.6	100.0	3.8
기혼	(694)	12.1	13.5	18.3	43.9	28.7	19.0	7.3	1.0	27.4	100.0	3.6
기타	(17)	11.8	17.6	35.3	64.7	11.8	17.6	5.9	0.0	23.5	100.0	3.2
가구원 수												
1인	(53)	5.7	11.3	22.6	39.6	26.4	18.9	11.3	3.8	34.0	100.0	3.9
2인	(177)	13.0	13.0	15.8	41.8	28.2	19.2	10.2	0.6	29.9	100.0	3.6
3인	(222)	9.5	11.7	21.2	42.3	32.9	18.5	5.9	0.5	24.8	100.0	3.6
4인	(317)	12.0	13.9	15.5	41.3	25.6	24.9	5.7	2.5	33.1	100.0	3.6
5인 이상	(233)	10.7	15.9	16.7	43.3	31.8	14.2	9.0	1.7	24.9	100.0	3.6
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	13.9	8.8	15.3	38.0	30.7	21.9	7.3	2.2	31.4	100.0	3.7
300~400만 원 미만	(171)	9.4	18.7	16.4	44.4	26.3	18.7	8.8	1.8	29.2	100.0	3.6
400~500만 원 미만	(183)	14.8	7.1	23.5	45.4	28.4	16.4	8.2	1.6	26.2	100.0	3.6
500만원 이상	(511)	9.4	15.5	16.2	41.1	29.9	20.5	7.0	1.4	29.0	100.0	3.6
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	9.8	7.9	16.5	34.1	32.9	23.2	7.3	2.4	32.9	100.0	3.8
1억 원~3억 원 미만	(170)	15.9	13.5	16.5	45.9	28.2	16.5	7.1	2.4	25.9	100.0	3.5
3억 원~5억 원 미만	(162)	11.1	16.0	16.0	43.2	28.4	21.0	6.2	1.2	28.4	100.0	3.6
5억 원~9억 원 미만	(206)	8.7	13.6	17.0	39.3	28.6	22.8	8.3	1.0	32.0	100.0	3.7
9억 원 이상	(300)	10.3	15.3	19.7	45.3	28.3	16.7	8.3	1.3	26.3	100.0	3.6



응답자 특성별

- 주택(아파트 포함)의 수익률이 '높다'는 응답 비율이 전반적으로 높음

표2-36-4 | 각 투자처별 예상 수익률 수준 - 주택(아파트 포함)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 낮다	②	③	①+② +③ 낮다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 높다	⑤+⑥ +⑦ 높다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	5.9	8.1	16.7	30.6	26.8	21.9	16.2	4.5	42.5	100.0	4.2
거주지역												
서울	(511)	6.1	7.8	17.6	31.5	28.0	19.8	14.7	6.1	40.5	100.0	4.2
경기	(491)	5.7	8.4	15.7	29.7	25.7	24.0	17.7	2.9	44.6	100.0	4.2
집의 형태												
아파트	(709)	5.1	8.2	17.8	31.0	25.7	23.3	15.8	4.2	43.3	100.0	4.2
연립/다세대 주택	(177)	8.5	7.3	14.1	29.9	27.7	19.8	16.9	5.6	42.4	100.0	4.2
단독(다가구) 주택	(78)	9.0	10.3	14.1	33.3	30.8	15.4	15.4	5.1	35.9	100.0	4.0
상가주택	(7)	0.0	0.0	14.3	14.3	14.3	42.9	28.6	0.0	71.4	100.0	4.9
오피스텔	(29)	3.4	6.9	13.8	24.1	41.4	10.3	20.7	3.4	34.5	100.0	4.2
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	4.8	7.4	15.7	27.9	26.9	24.1	16.7	4.4	45.2	100.0	4.3
전세	(243)	9.1	8.6	19.8	37.4	25.5	16.9	16.0	4.1	37.0	100.0	4.0
월세	(143)	5.6	10.5	14.0	30.1	28.0	21.7	14.7	5.6	42.0	100.0	4.2
무상 및 기타	(6)	0.0	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	3.5
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	5.2	6.4	15.7	27.4	28.0	23.6	18.1	2.9	44.6	100.0	4.2
없음	(659)	6.2	9.0	17.1	32.3	26.3	20.9	15.2	5.3	41.4	100.0	4.1
응답자 연령												
20대	(122)	1.6	4.9	9.0	15.6	23.8	32.8	21.3	6.6	60.7	100.0	4.7
30대	(210)	3.3	9.0	17.6	30.0	25.2	20.0	18.6	6.2	44.8	100.0	4.3
40대	(288)	6.6	5.9	14.2	26.7	30.9	22.2	16.3	3.8	42.4	100.0	4.2
50대	(266)	9.8	11.3	21.8	42.9	21.8	19.5	12.0	3.8	35.3	100.0	3.8
60대 이상	(116)	4.3	7.8	17.2	29.3	34.5	18.1	15.5	2.6	36.2	100.0	4.1
혼인상태												
미혼	(291)	3.4	8.9	16.8	29.2	25.4	25.1	15.1	5.2	45.4	100.0	4.3
기혼	(694)	6.9	7.5	16.7	31.1	27.2	20.5	17.0	4.2	41.6	100.0	4.1
기타	(17)	5.9	17.6	11.8	35.3	35.3	23.5	0.0	5.9	29.4	100.0	3.8
가구원 수												
1인	(53)	3.8	17.0	18.9	39.6	24.5	17.0	15.1	3.8	35.8	100.0	3.9
2인	(177)	6.2	5.6	16.9	28.8	28.2	22.0	18.1	2.8	42.9	100.0	4.2
3인	(222)	4.5	10.8	16.2	31.5	27.5	18.5	16.2	6.3	41.0	100.0	4.2
4인	(317)	6.9	9.1	18.3	34.4	23.7	23.3	15.1	3.5	42.0	100.0	4.1
5인 이상	(233)	6.0	3.9	14.2	24.0	30.0	24.0	16.3	5.6	45.9	100.0	4.3
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	4.4	9.5	12.4	26.3	29.2	19.7	19.7	5.1	44.5	100.0	4.3
300~400만 원 미만	(171)	7.6	10.5	11.1	29.2	29.2	19.3	18.1	4.1	41.5	100.0	4.1
400~500만 원 미만	(183)	7.7	4.4	16.4	28.4	33.3	21.3	13.7	3.3	38.3	100.0	4.1
500만원 이상	(511)	5.1	8.2	19.8	33.1	23.1	23.5	15.5	4.9	43.8	100.0	4.2
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	2.4	9.8	11.6	23.8	30.5	23.8	15.2	6.7	45.7	100.0	4.4
1억 원~3억 원 미만	(170)	7.1	10.0	14.1	31.2	29.4	17.1	17.1	5.3	39.4	100.0	4.1
3억 원~5억 원 미만	(162)	6.8	6.2	14.8	27.8	29.6	21.6	19.1	1.9	42.6	100.0	4.2
5억 원~9억 원 미만	(206)	8.7	8.3	21.4	38.3	20.9	19.4	18.4	2.9	40.8	100.0	4.0
9억 원 이상	(300)	4.7	7.0	18.7	30.3	26.0	25.3	13.0	5.3	43.7	100.0	4.2



응답자 특성별

- 주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등) 수익률이 '높다'는 응답은 응답자 특성에 관계없이 전반적으로 많음

표2-36-5 | 각 투자처별 예상 수익률 수준 - 주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 낮다	②	③	①+② +③ 낮다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 높다	⑤+⑥ +⑦ 높다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	6.5	10.4	17.7	34.5	27.3	22.4	13.1	2.7	38.1	100.0	4.0
거주지역												
서울	(511)	6.5	9.6	19.6	35.6	29.2	19.8	12.1	3.3	35.2	100.0	4.0
경기	(491)	6.5	11.2	15.7	33.4	25.5	25.1	14.1	2.0	41.1	100.0	4.0
집의 형태												
아파트	(709)	5.5	10.7	19.3	35.5	27.4	21.6	13.1	2.4	37.1	100.0	4.0
연립/다세대 주택	(177)	10.2	8.5	15.8	34.5	24.3	26.0	10.7	4.5	41.2	100.0	4.0
단독(다가구) 주택	(78)	7.7	12.8	10.3	30.8	32.1	19.2	15.4	2.6	37.2	100.0	4.0
상가주택	(7)	0.0	0.0	14.3	14.3	14.3	28.6	42.9	0.0	71.4	100.0	5.0
오피스텔	(29)	6.9	10.3	10.3	27.6	31.0	27.6	13.8	0.0	41.4	100.0	4.0
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	4.0
거주형태												
자가	(610)	5.1	10.0	17.4	32.5	29.3	22.6	12.8	2.8	38.2	100.0	4.0
전세	(243)	9.9	10.7	19.3	39.9	22.2	21.4	13.6	2.9	37.9	100.0	3.9
월세	(143)	7.0	11.2	16.1	34.3	27.3	22.4	14.0	2.1	38.5	100.0	4.0
무상 및 기타	(6)	0.0	16.7	16.7	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	100.0	3.8
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	6.1	9.0	16.0	31.2	30.0	22.4	14.0	2.3	38.8	100.0	4.0
없음	(659)	6.7	11.1	18.5	36.3	25.9	22.3	12.6	2.9	37.8	100.0	4.0
응답자 연령												
20대	(122)	0.8	5.7	9.8	16.4	29.5	32.0	16.4	5.7	54.1	100.0	4.6
30대	(210)	6.2	12.4	19.0	37.6	23.3	19.0	15.7	4.3	39.0	100.0	4.0
40대	(288)	5.9	8.0	16.7	30.6	31.9	25.0	11.5	1.0	37.5	100.0	4.0
50대	(266)	10.2	14.3	19.9	44.4	22.6	18.4	12.4	2.3	33.1	100.0	3.7
60대 이상	(116)	6.0	8.6	20.7	35.3	31.9	20.7	10.3	1.7	32.8	100.0	3.9
혼인상태												
미혼	(291)	5.2	10.7	17.5	33.3	24.7	24.7	14.1	3.1	41.9	100.0	4.1
기혼	(694)	7.1	10.1	17.9	35.0	28.4	21.8	12.4	2.4	36.6	100.0	3.9
기타	(17)	5.9	17.6	11.8	35.3	29.4	5.9	23.5	5.9	35.3	100.0	4.1
가구원 수												
1인	(53)	11.3	20.8	13.2	45.3	28.3	13.2	13.2	0.0	26.4	100.0	3.5
2인	(177)	7.9	10.2	16.4	34.5	29.4	24.3	11.3	0.6	36.2	100.0	3.9
3인	(222)	5.9	12.2	16.7	34.7	27.9	21.6	13.1	2.7	37.4	100.0	4.0
4인	(317)	5.7	11.0	21.1	37.9	24.0	20.5	13.6	4.1	38.2	100.0	4.0
5인 이상	(233)	6.0	5.6	15.9	27.5	29.6	26.2	13.7	3.0	42.9	100.0	4.2
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	9.5	11.7	17.5	38.7	25.5	19.7	13.1	2.9	35.8	100.0	3.9
300~400만 원 미만	(171)	8.2	10.5	15.2	33.9	31.6	19.3	12.3	2.9	34.5	100.0	3.9
400~500만 원 미만	(183)	6.0	8.7	16.9	31.7	26.8	25.1	13.1	3.3	41.5	100.0	4.1
500만원 이상	(511)	5.3	10.6	18.8	34.6	26.6	23.1	13.3	2.3	38.7	100.0	4.0
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	6.1	7.9	15.2	29.3	30.5	23.8	13.4	3.0	40.2	100.0	4.1
1억 원~3억 원 미만	(170)	8.2	10.6	18.2	37.1	26.5	23.5	11.8	1.2	36.5	100.0	3.9
3억 원~5억 원 미만	(162)	5.6	9.3	17.3	32.1	27.8	21.6	14.8	3.7	40.1	100.0	4.1
5억 원~9억 원 미만	(206)	8.3	14.6	16.5	39.3	23.8	23.8	11.7	1.5	36.9	100.0	3.8
9억 원 이상	(300)	5.0	9.3	19.7	34.0	28.3	20.3	13.7	3.7	37.7	100.0	4.1

5. 각 자산별 예상 위험 수준

투자처별 예상 위험률은 주식(주식형 펀드 포함), 주택 이외의 부동산, 주택(아파트 포함) 順

- 향후 1년간 자산을 투자한다고 가정할 때 예상되는 위험 수준을 투자처 별로 질문한 결과, 위험 수준이 ‘높다(5+6+7)’는 응답은 ‘주식(주식형 펀드 포함)’(70.4%), ‘주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)’(46.8%), ‘주택(아파트 포함)’(45.6%), ‘채권’(23.6%), ‘예적금’(8.2%) 순임

그림2-37 | 각 자산별 예상 위험 수준

Q. 귀하가 1년간 아래 각 자산에 투자한다고 가정할 때, 각 자산의 위험 수준에 대해 어떻게 생각하십니까?





응답자 특성별

- 예적금은 '위험 수준이 낮다(위험하지 않다)'는 응답이 전반적으로 많음

표2-37-1 | 각 자산별 예상 위험 수준 - 예적금

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 위험하지 않다	②	③	①+②+③ 위험하지 않다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 위험하다	⑤+⑥+⑦ 위험하다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	46.2	20.3	9.6	76.0	15.8	4.5	3.3	0.4	8.2	100.0	2.2
거주지역												
서울	(511)	46.2	20.9	9.6	76.7	15.3	4.1	3.3	0.6	8.0	100.0	2.2
경기	(491)	46.2	19.6	9.6	75.4	16.3	4.9	3.3	0.2	8.4	100.0	2.2
집의 형태												
아파트	(709)	46.7	20.9	10.2	77.7	13.4	4.8	3.8	0.3	8.9	100.0	2.2
연립/다세대 주택	(177)	46.9	17.5	10.7	75.1	20.3	2.3	1.7	0.6	4.5	100.0	2.2
단독(다가구) 주택	(78)	44.9	20.5	3.8	69.2	21.8	5.1	2.6	1.3	9.0	100.0	2.3
상가주택	(7)	42.9	28.6	0.0	71.4	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	2.1
오피스텔	(29)	37.9	20.7	6.9	65.5	24.1	6.9	3.4	0.0	10.3	100.0	2.5
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	47.0	19.0	10.0	76.1	15.2	4.3	3.9	0.5	8.7	100.0	2.2
전세	(243)	46.5	21.8	10.7	79.0	13.2	4.9	2.5	0.4	7.8	100.0	2.2
월세	(143)	42.7	22.4	6.3	71.3	21.7	4.9	2.1	0.0	7.0	100.0	2.3
무상 및 기타	(6)	33.3	33.3	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	2.3
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	44.9	15.5	10.8	71.1	19.2	5.0	3.8	0.9	9.6	100.0	2.4
없음	(659)	46.9	22.8	9.0	78.6	14.0	4.2	3.0	0.2	7.4	100.0	2.2
응답자 연령												
20대	(122)	49.2	19.7	4.9	73.8	14.8	7.4	2.5	1.6	11.5	100.0	2.3
30대	(210)	47.6	18.6	8.1	74.3	16.2	4.8	4.3	0.5	9.5	100.0	2.3
40대	(288)	44.8	19.8	10.4	75.0	16.7	4.2	4.2	0.0	8.3	100.0	2.3
50대	(266)	47.7	22.9	8.6	79.3	13.9	3.8	3.0	0.0	6.8	100.0	2.1
60대 이상	(116)	40.5	19.0	17.2	76.7	18.1	3.4	0.9	0.9	5.2	100.0	2.3
혼인상태												
미혼	(291)	45.7	21.3	6.9	73.9	17.2	5.5	2.7	0.7	8.9	100.0	2.3
기혼	(694)	46.4	19.6	10.8	76.8	15.1	4.2	3.6	0.3	8.1	100.0	2.2
기타	(17)	47.1	29.4	5.9	82.4	17.6	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	1.9
가구원 수												
1인	(53)	39.6	35.8	5.7	81.1	13.2	1.9	3.8	0.0	5.7	100.0	2.1
2인	(177)	50.3	12.4	10.2	72.9	18.6	5.6	2.8	0.0	8.5	100.0	2.3
3인	(222)	51.4	19.8	9.0	80.2	16.7	2.3	0.9	0.0	3.2	100.0	2.0
4인	(317)	44.2	23.3	11.0	78.5	12.6	4.1	4.4	0.3	8.8	100.0	2.2
5인 이상	(233)	42.5	18.9	8.6	70.0	17.6	6.9	4.3	1.3	12.4	100.0	2.5
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	44.5	24.8	6.6	75.9	16.8	4.4	2.2	0.7	7.3	100.0	2.2
300~400만 원 미만	(171)	40.9	21.1	8.8	70.8	19.3	7.0	2.9	0.0	9.9	100.0	2.4
400~500만 원 미만	(183)	43.2	16.9	10.9	71.0	18.0	4.9	4.9	1.1	10.9	100.0	2.4
500만원 이상	(511)	49.5	20.0	10.2	79.6	13.5	3.5	3.1	0.2	6.8	100.0	2.1
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	42.1	17.7	10.4	70.1	21.3	4.9	3.7	0.0	8.5	100.0	2.4
1억 원~3억 원 미만	(170)	46.5	20.6	7.6	74.7	17.6	6.5	0.6	0.6	7.6	100.0	2.2
3억 원~5억 원 미만	(162)	42.0	17.9	13.0	72.8	14.8	5.6	5.6	1.2	12.3	100.0	2.5
5억 원~9억 원 미만	(206)	44.2	25.7	9.2	79.1	14.6	1.9	4.4	0.0	6.3	100.0	2.2
9억 원 이상	(300)	52.0	19.0	8.7	79.7	13.0	4.3	2.7	0.3	7.3	100.0	2.1



응답자 특성별

- 채권은 '위험 수준이 낮다(위험하지 않다)'는 응답 비율은 연령대가 높거나 총재산 규모가 클수록 높아지는 경향을 보이고, '거주 주택 외 소유 있음'(49.9%)에서도 높음
- '위험 수준이 높다(위험하다)'는 응답 비율은 연령대가 낮을수록 높아지는 경향을 보이고, 특성별로는 '미혼'(30.9%), '1인 가구'(28.3%) 등에서 상대적으로 높음

표2-37-2 | 각 자산별 예상 위험 수준 - 채권

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 위험하지 않다	②	③	①+②+③ 위험하지 않다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 위험하다	⑤+⑥+⑦ 위험하다	계	평균
■ 전체 ■	(1,002)	8.4	15.9	20.1	44.3	32.1	14.5	6.0	3.1	23.6	100.0	3.6
거주지역												
서울	(511)	9.2	16.2	17.8	43.2	33.5	14.5	5.9	2.9	23.3	100.0	3.6
경기	(491)	7.5	15.5	22.4	45.4	30.8	14.5	6.1	3.3	23.8	100.0	3.6
집의 형태												
아파트	(709)	9.6	17.1	20.7	47.4	30.6	13.8	5.5	2.7	22.0	100.0	3.5
연립/다세대 주택	(177)	6.2	13.0	19.2	38.4	37.9	14.7	5.1	4.0	23.7	100.0	3.7
단독(다가구) 주택	(78)	3.8	12.8	15.4	32.1	32.1	19.2	12.8	3.8	35.9	100.0	4.0
상가주택	(7)	0.0	0.0	14.3	14.3	57.1	14.3	14.3	0.0	28.6	100.0	4.3
오피스텔	(29)	6.9	17.2	24.1	48.3	27.6	13.8	3.4	6.9	24.1	100.0	3.6
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	9.0	15.4	20.8	45.2	31.0	14.6	6.4	2.8	23.8	100.0	3.6
전세	(243)	8.2	20.2	19.3	47.7	32.1	13.6	2.9	3.7	20.2	100.0	3.5
월세	(143)	6.3	11.2	16.8	34.3	37.8	16.1	8.4	3.5	28.0	100.0	3.9
무상 및 기타	(6)	0.0	0.0	50.0	50.0	16.7	0.0	33.3	0.0	33.3	100.0	4.2
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	11.1	16.9	21.9	49.9	28.6	15.2	5.2	1.2	21.6	100.0	3.4
없음	(659)	7.0	15.3	19.1	41.4	34.0	14.1	6.4	4.1	24.6	100.0	3.7
응답자 연령												
20대	(122)	1.6	9.8	17.2	28.7	38.5	19.7	8.2	4.9	32.8	100.0	4.1
30대	(210)	8.6	12.9	18.1	39.5	30.5	20.0	6.2	3.8	30.0	100.0	3.7
40대	(288)	6.3	16.0	21.9	44.1	30.9	13.2	8.7	3.1	25.0	100.0	3.7
50대	(266)	13.2	19.5	18.0	50.8	30.8	12.0	3.8	2.6	18.4	100.0	3.3
60대 이상	(116)	9.5	19.0	26.7	55.2	34.5	7.8	1.7	0.9	10.3	100.0	3.2
혼인상태												
미혼	(291)	6.9	14.8	16.8	38.5	30.6	20.6	6.9	3.4	30.9	100.0	3.8
기혼	(694)	9.2	16.3	21.6	47.1	32.3	12.0	5.6	3.0	20.6	100.0	3.5
기타	(17)	0.0	17.6	11.8	29.4	52.9	11.8	5.9	0.0	17.6	100.0	3.8
가구원 수												
1인	(53)	5.7	15.1	26.4	47.2	24.5	22.6	3.8	1.9	28.3	100.0	3.6
2인	(177)	6.8	18.1	17.5	42.4	35.6	13.6	5.1	3.4	22.0	100.0	3.6
3인	(222)	12.6	13.5	20.7	46.8	35.6	10.8	4.5	2.3	17.6	100.0	3.4
4인	(317)	6.9	17.7	21.1	45.7	29.7	14.8	6.6	3.2	24.6	100.0	3.6
5인 이상	(233)	8.2	14.2	18.5	40.8	31.3	16.3	7.7	3.9	27.9	100.0	3.7
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	5.1	16.8	19.0	40.9	34.3	16.1	3.6	5.1	24.8	100.0	3.7
300~400만 원 미만	(171)	5.3	14.0	17.5	36.8	38.0	15.2	4.1	5.8	25.1	100.0	3.8
400~500만 원 미만	(183)	7.7	16.9	18.0	42.6	31.7	13.7	8.7	3.3	25.7	100.0	3.7
500만원 이상	(511)	10.6	15.9	21.9	48.3	29.7	14.1	6.3	1.6	21.9	100.0	3.5

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 위험하지 않다	②	③	①+②+③ 위험하지 않다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 위험하다	⑤+⑥+⑦ 위험하다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	8.4	15.9	20.1	44.3	32.1	14.5	6.0	3.1	23.6	100.0	3.6
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	2.4	9.8	18.9	31.1	42.1	17.1	6.7	3.0	26.8	100.0	3.9
1억 원~3억 원 미만	(170)	7.1	14.1	14.1	35.3	33.5	19.4	7.6	4.1	31.2	100.0	3.8
3억 원~5억 원 미만	(162)	5.6	15.4	26.5	47.5	29.0	13.0	6.2	4.3	23.5	100.0	3.6
5억 원~9억 원 미만	(206)	10.2	17.5	19.9	47.6	30.6	13.1	6.3	2.4	21.8	100.0	3.5
9억 원 이상	(300)	12.7	19.3	20.7	52.7	28.7	12.0	4.3	2.3	18.7	100.0	3.3



응답자 특성별

- 주식은 '위험 수준이 높다(위험하다)'는 응답 비율은 연령대가 낮을수록 높아지는 경향을 보이며, 특성별로는 '서울'(75.0%), '1인 가구'(79.2%) 등에서 비교적 높음

표2-37-3 | 각 자산별 예상 위험 수준 - 주식(주식형 펀드 포함)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 위험하지 않다	②	③	①+②+③ 위험하지 않다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 위험하다	⑤+⑥+⑦ 위험하다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	0.9	2.6	8.3	11.8	17.9	31.0	25.9	13.4	70.4	100.0	5.1
거주지역												
서울	(511)	0.4	1.8	7.8	10.0	15.1	34.8	26.8	13.3	75.0	100.0	5.2
경기	(491)	1.4	3.5	8.8	13.6	20.8	27.1	25.1	13.4	65.6	100.0	5.0
집의 형태												
아파트	(709)	1.0	2.5	7.9	11.4	17.5	32.3	26.8	12.0	71.1	100.0	5.1
연립/다세대 주택	(177)	0.6	2.3	11.3	14.1	17.5	29.9	22.0	16.4	68.4	100.0	5.1
단독(다가구) 주택	(78)	0.0	3.8	7.7	11.5	16.7	26.9	28.2	16.7	71.8	100.0	5.2
상가주택	(7)	0.0	0.0	14.3	14.3	0.0	42.9	0.0	42.9	85.7	100.0	5.6
오피스텔	(29)	3.4	3.4	0.0	6.9	34.5	13.8	31.0	13.8	58.6	100.0	5.0
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0	4.5
거주형태												
자가	(610)	0.8	3.8	7.5	12.1	17.5	31.3	25.6	13.4	70.3	100.0	5.1
전세	(243)	1.2	1.2	8.6	11.1	15.6	33.3	27.6	12.3	73.3	100.0	5.1
월세	(143)	0.7	0.0	9.8	10.5	22.4	26.6	25.9	14.7	67.1	100.0	5.1
무상 및 기타	(6)	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3	100.0	4.3
거주 주택의 보유 현황												
있음	(343)	1.2	2.6	9.3	13.1	20.7	30.3	25.4	10.5	66.2	100.0	4.9
없음	(659)	0.8	2.6	7.7	11.1	16.4	31.4	26.3	14.9	72.5	100.0	5.1
응답자 연령												
20대	(122)	0.8	3.3	5.7	9.8	14.8	36.1	23.0	16.4	75.4	100.0	5.2
30대	(210)	1.0	1.0	5.2	7.1	20.5	25.2	31.0	16.2	72.4	100.0	5.3
40대	(288)	0.7	3.5	7.3	11.5	17.7	32.3	24.0	14.6	70.8	100.0	5.1
50대	(266)	1.1	3.0	12.0	16.2	15.0	31.2	25.9	11.7	68.8	100.0	5.0
60대 이상	(116)	0.9	1.7	10.3	12.9	23.3	32.8	25.0	6.0	63.8	100.0	4.8
혼인상태												
미혼	(291)	1.4	2.7	7.2	11.3	17.9	31.3	23.4	16.2	70.8	100.0	5.1
기혼	(694)	0.7	2.4	8.6	11.8	18.3	30.4	27.2	12.2	69.9	100.0	5.1
기타	(17)	0.0	5.9	11.8	17.6	0.0	52.9	17.6	11.8	82.4	100.0	5.0
가구원 수												
1인	(53)	0.0	0.0	11.3	11.3	9.4	43.4	24.5	11.3	79.2	100.0	5.2
2인	(177)	0.6	2.3	7.9	10.7	19.8	28.2	24.9	16.4	69.5	100.0	5.1
3인	(222)	0.9	2.3	8.1	11.3	15.8	35.1	27.5	10.4	73.0	100.0	5.1
4인	(317)	1.3	2.8	6.3	10.4	15.8	32.5	26.5	14.8	73.8	100.0	5.1
5인 이상	(233)	0.9	3.4	10.7	15.0	23.2	24.5	24.9	12.4	61.8	100.0	4.9
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	0.0	2.9	7.3	10.2	21.2	28.5	25.5	14.6	68.6	100.0	5.1
300~400만 원 미만	(171)	1.8	1.2	10.5	13.5	14.6	31.6	23.4	17.0	71.9	100.0	5.1
400~500만 원 미만	(183)	2.2	4.9	8.7	15.8	19.1	31.1	20.2	13.7	65.0	100.0	4.9
500만원 이상	(511)	0.4	2.2	7.6	10.2	17.6	31.5	29.0	11.7	72.2	100.0	5.1
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	0.0	1.2	7.3	8.5	23.8	31.1	19.5	17.1	67.7	100.0	5.1
1억 원~3억 원 미만	(170)	1.2	2.9	14.7	18.8	15.3	25.3	25.9	14.7	65.9	100.0	5.0
3억 원~5억 원 미만	(162)	3.1	3.1	8.0	14.2	16.0	27.8	25.3	16.7	69.8	100.0	5.0
5억 원~9억 원 미만	(206)	1.0	4.9	5.8	11.7	14.6	34.0	30.1	9.7	73.8	100.0	5.0
9억 원 이상	(300)	0.0	1.3	7.0	8.3	19.3	34.0	27.0	11.3	72.3	100.0	5.1



응답자 특성별

- 주택(아파트 포함)은 위험 수준이 '높다(위험하다)'는 응답 비율은 월소득이 높을수록 높아지는 경향을 보이며, 특성별로는 '상가주택 거주'(71.4%), '거주 주택 외 소유 없음'(47.6%) 등에서 상대적으로 높음

표2-37-4 | 각 자산별 예상 위험 수준 - 주택(아파트 포함)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 위험하지 않다	②	③	①+②+③ 위험하지 않다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 위험하다	⑤+⑥+⑦ 위험하다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	2.0	7.3	12.9	22.2	32.2	25.2	14.8	5.6	45.6	100.0	4.4
거주지역												
서울	(511)	2.2	7.8	13.5	23.5	31.9	26.0	13.5	5.1	44.6	100.0	4.3
경기	(491)	1.8	6.7	12.2	20.8	32.6	24.4	16.1	6.1	46.6	100.0	4.4
집의 형태												
아파트	(709)	1.7	6.5	13.4	21.6	32.0	26.5	14.7	5.2	46.4	100.0	4.4
연립/다세대 주택	(177)	1.7	10.2	10.7	22.6	33.3	22.0	15.3	6.8	44.1	100.0	4.4
단독(다가구) 주택	(78)	5.1	11.5	14.1	30.8	30.8	16.7	15.4	6.4	38.5	100.0	4.1
상가주택	(7)	14.3	0.0	14.3	28.6	0.0	42.9	28.6	0.0	71.4	100.0	4.4
오피스텔	(29)	0.0	0.0	6.9	6.9	41.4	34.5	10.3	6.9	51.7	100.0	4.7
기타	(2)	0.0	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	3.5
거주형태												
자가	(610)	2.5	8.0	15.2	25.7	30.8	25.9	13.6	3.9	43.4	100.0	4.3
전세	(243)	1.6	7.0	8.2	16.9	30.0	26.7	16.9	9.5	53.1	100.0	4.6
월세	(143)	0.7	4.9	10.5	16.1	42.7	19.6	15.4	6.3	41.3	100.0	4.5
무상 및 기타	(6)	0.0	0.0	16.7	16.7	16.7	33.3	33.3	0.0	66.7	100.0	4.8
거주 주택의 보유 현황												
있음	(343)	1.7	9.0	14.0	24.8	33.5	23.9	14.6	3.2	41.7	100.0	4.3
없음	(659)	2.1	6.4	12.3	20.8	31.6	25.9	14.9	6.8	47.6	100.0	4.4
응답자 연령												
20대	(122)	0.0	3.3	14.8	18.0	34.4	25.4	17.2	4.9	47.5	100.0	4.5
30대	(210)	1.0	8.1	11.9	21.0	30.5	25.7	18.1	4.8	48.6	100.0	4.5
40대	(288)	1.0	8.0	9.7	18.8	38.9	24.7	10.8	6.9	42.4	100.0	4.4
50대	(266)	3.8	7.9	14.3	25.9	26.3	25.6	15.8	6.4	47.7	100.0	4.3
60대 이상	(116)	4.3	6.9	17.2	28.4	30.2	25.0	13.8	2.6	41.4	100.0	4.2
혼인상태												
미혼	(291)	2.1	5.2	13.4	20.6	34.4	24.1	16.2	4.8	45.0	100.0	4.4
기혼	(694)	2.0	8.2	12.4	22.6	31.6	25.8	14.0	6.1	45.8	100.0	4.4
기타	(17)	0.0	5.9	23.5	29.4	23.5	23.5	23.5	0.0	47.1	100.0	4.4
가구원 수												
1인	(53)	1.9	1.9	7.5	11.3	32.1	26.4	24.5	5.7	56.6	100.0	4.8
2인	(177)	2.8	5.1	15.8	23.7	36.2	23.7	9.0	7.3	40.1	100.0	4.3
3인	(222)	1.8	9.0	11.3	22.1	33.8	22.1	18.0	4.1	44.1	100.0	4.4
4인	(317)	0.9	6.3	12.3	19.6	30.0	29.0	15.5	6.0	50.5	100.0	4.5
5인 이상	(233)	3.0	9.9	14.2	27.0	30.9	24.0	12.9	5.2	42.1	100.0	4.2
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	2.9	5.1	13.9	21.9	39.4	21.9	14.6	2.2	38.7	100.0	4.2
300~400만 원 미만	(171)	2.3	9.4	14.0	25.7	35.7	18.7	11.1	8.8	38.6	100.0	4.3
400~500만 원 미만	(183)	1.6	7.1	11.5	20.2	35.5	23.5	13.7	7.1	44.3	100.0	4.4
500만원 이상	(511)	1.8	7.2	12.7	21.7	28.0	29.0	16.4	4.9	50.3	100.0	4.4
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	1.2	5.5	11.6	18.3	36.6	25.6	13.4	6.1	45.1	100.0	4.4
1억 원~3억 원 미만	(170)	2.4	8.2	12.4	22.9	31.8	20.6	17.6	7.1	45.3	100.0	4.4
3억 원~5억 원 미만	(162)	1.2	8.0	11.7	21.0	34.0	24.7	15.4	4.9	45.1	100.0	4.4
5억 원~9억 원 미만	(206)	2.9	8.3	15.0	26.2	27.7	22.3	17.5	6.3	46.1	100.0	4.4
9억 원 이상	(300)	2.0	6.7	13.0	21.7	32.3	30.0	11.7	4.3	46.0	100.0	4.3



응답자 특성별

- 주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)은 ‘위험 수준이 높다(위험하다)’는 응답이 응답자 특성에 관계없이 전반적으로 많음

표2-37-5 | 각 자산별 예상 위험 수준 - 주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 전혀 위험하지 않다	②	③	①+②+③ 위험하지 않다	④ 보통	⑤	⑥	⑦ 매우 위험하다	⑤+⑥+⑦ 위험하다	계	평균
▣ 전체 ▣	(1,002)	1.1	6.7	15.1	22.9	30.3	23.2	17.3	6.4	46.8	100.0	4.5
거주지역												
서울	(511)	1.0	6.1	16.6	23.7	30.5	24.3	16.6	4.9	45.8	100.0	4.4
경기	(491)	1.2	7.3	13.4	22.0	30.1	22.0	17.9	7.9	47.9	100.0	4.5
집의 형태												
아파트	(709)	1.0	6.2	15.0	22.1	29.6	24.5	18.1	5.6	48.2	100.0	4.5
연립/다세대 주택	(177)	1.1	6.8	16.9	24.9	31.1	20.9	14.7	8.5	44.1	100.0	4.4
단독(다가구) 주택	(78)	1.3	12.8	14.1	28.2	32.1	15.4	16.7	7.7	39.7	100.0	4.3
상가주택	(7)	14.3	14.3	0.0	28.6	14.3	28.6	28.6	0.0	57.1	100.0	4.1
오피스텔	(29)	0.0	0.0	13.8	13.8	37.9	24.1	13.8	10.3	48.3	100.0	4.7
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	4.0
거주형태												
자가	(610)	1.1	7.2	16.4	24.8	30.0	23.4	17.7	4.1	45.2	100.0	4.4
전세	(243)	0.8	6.2	12.3	19.3	27.2	25.5	15.6	12.3	53.5	100.0	4.7
월세	(143)	1.4	4.9	14.0	20.3	38.5	17.5	18.2	5.6	41.3	100.0	4.4
무상 및 기타	(6)	0.0	16.7	16.7	33.3	0.0	33.3	16.7	16.7	66.7	100.0	4.7
거주 주택외 보유 현황												
있음	(343)	0.9	8.5	16.0	25.4	30.9	21.6	16.6	5.5	43.7	100.0	4.4
없음	(659)	1.2	5.8	14.6	21.5	30.0	24.0	17.6	6.8	48.4	100.0	4.5
응답자 연령												
20대	(122)	0.0	3.3	15.6	18.9	31.1	30.3	12.3	7.4	50.0	100.0	4.5
30대	(210)	1.4	5.2	12.4	19.0	25.7	27.6	20.5	7.1	55.2	100.0	4.6
40대	(288)	0.0	7.3	15.3	22.6	34.0	20.8	17.0	5.6	43.4	100.0	4.4
50대	(266)	2.3	8.6	15.8	26.7	28.6	20.7	17.3	6.8	44.7	100.0	4.4
60대 이상	(116)	1.7	6.9	17.2	25.9	32.8	19.0	17.2	5.2	41.4	100.0	4.3
혼인상태												
미혼	(291)	1.4	4.1	16.2	21.6	31.6	25.1	15.5	6.2	46.7	100.0	4.5
기혼	(694)	1.0	7.8	14.6	23.3	29.8	22.3	17.9	6.6	46.8	100.0	4.4
기타	(17)	0.0	5.9	17.6	23.5	29.4	23.5	23.5	0.0	47.1	100.0	4.4
가구원 수												
1인	(53)	3.8	3.8	7.5	15.1	20.8	32.1	26.4	5.7	64.2	100.0	4.8
2인	(177)	0.6	5.1	16.4	22.0	32.2	22.6	14.1	9.0	45.8	100.0	4.5
3인	(222)	0.9	7.2	15.8	23.9	31.1	21.6	16.7	6.8	45.0	100.0	4.4
4인	(317)	0.9	7.3	12.3	20.5	28.7	24.0	20.8	6.0	50.8	100.0	4.5
5인 이상	(233)	1.3	7.3	18.9	27.5	32.6	21.9	13.3	4.7	39.9	100.0	4.3
월 평균 소득												
300만 원 미만	(137)	1.5	5.8	15.3	22.6	32.1	26.3	11.7	7.3	45.3	100.0	4.4
300~400만 원 미만	(171)	1.8	8.8	14.6	25.1	32.7	17.0	16.4	8.8	42.1	100.0	4.4
400~500만 원 미만	(183)	1.1	6.0	15.3	22.4	32.8	23.5	15.8	5.5	44.8	100.0	4.4
500만원 이상	(511)	0.8	6.5	15.1	22.3	28.2	24.3	19.6	5.7	49.5	100.0	4.5
총자산 규모												
1억 원 미만	(164)	0.6	4.3	15.2	20.1	35.4	26.2	9.8	8.5	44.5	100.0	4.5
1억 원~3억 원 미만	(170)	1.2	8.2	12.4	21.8	32.9	18.2	18.8	8.2	45.3	100.0	4.5
3억 원~5억 원 미만	(162)	1.2	9.3	14.2	24.7	34.0	21.0	14.8	5.6	41.4	100.0	4.3
5억 원~9억 원 미만	(206)	1.0	6.8	17.0	24.8	26.2	22.8	19.4	6.8	49.0	100.0	4.5
9억 원 이상	(300)	1.3	5.7	15.7	22.7	27.0	25.7	20.3	4.3	50.3	100.0	4.5

2022년 상반기 부동산 활동조사 보고서

CHAPTER

IV

중개업소 조사 결과 분석



제1장

주거래 금액대

1. 거래 주택의 주된 매매 금액대

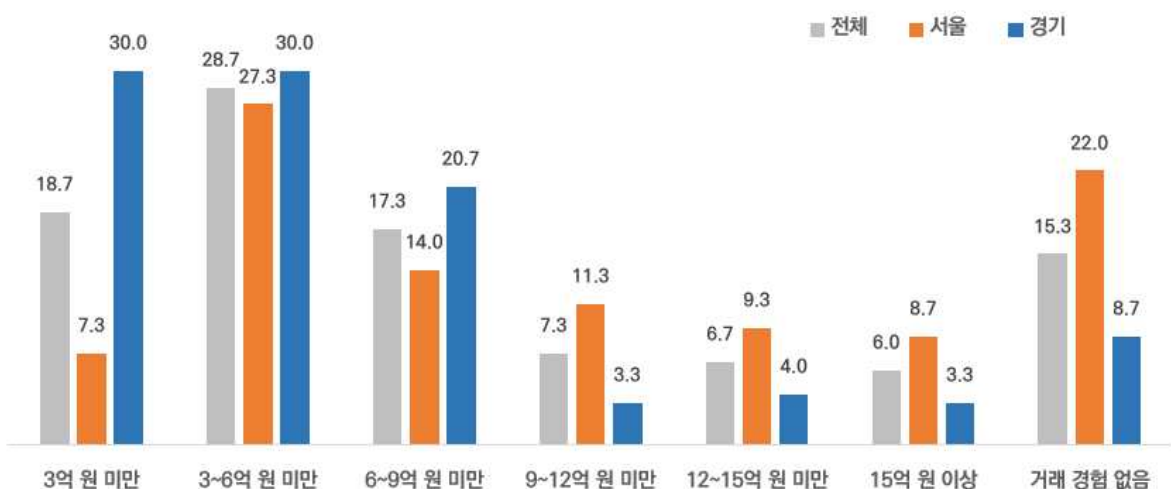
'22년 상반기 주택 매매 거래 서울은 금액대 다양, 경기도는 9억 원 미만이 대다수

- '22년 상반기에 매매 거래한 주택의 금액대는 '3~6억 원 미만'이 28.7%로 가장 많고, 이어서 '3억 원 미만'(18.7%), '6~9억 원 미만'(17.3%) 순임
- 서울의 경우 전반적으로 다양한 가격대에 매매가 이루어졌으며, '3~6억 원 미만'이 27.3%로 가장 많으나, 지난 조사 대비 '거래 경험 없음'이 22.0%로 높은 비율을 차지함
- 경기도는 '3억 원 미만'(30.0%), '3~6억 원 미만'(30.0%), '6~9억 원 미만'(20.7%) 순으로 9억 원 미만이 80% 이상 차지하며 지난 조사 대비 거래 금액대가 상대적으로 높아짐

그림2-37 | 거래 주택의 주된 매매 금액대

Q. 선생님께서 지난 상반기 거래하신 주택의 매매 금액은 주로 어느 가격대였습니까?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명 단위: %)





응답자 특성별

- 거래 주택의 주된 매매 금액대에 대해 '3~6억 원 미만'이라는 응답이 가장 높으며, 특히 '연립/다세대 주택'(41.1%), '거래 주택의 전세 보증금 3~5억 원 미만'(41.1%)에서 높음
- 다음으로 응답 비율이 높은 '3억 원 미만' 응답은 '경기'(30.0%)에서 높고, '거래 주택의 전세 보증금 3억 원 미만'(36.8%) 등에서도 높게 나타남
- '6~9억 원 미만'에 대한 응답은 '경기'(20.7%), '아파트'(25.1%) 등에서 높고, '9~12억 원 미만'에 대한 응답은 '서울'(11.3%), '아파트'(9.4%)에서 높음

표2-37-1 | 거래 주택의 주된 매매 금액대

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	3억 원 미만	3~6억 원 미만	6~9억 원 미만	9~12억 원 미만	12~15억 원 미만	15억 원 이상	거래 경험 없음	계
■ 전체 ■	(300)	18.7	28.7	17.3	7.3	6.7	6.0	15.3	100.0
영업지역									
서울	(150)	7.3	27.3	14.0	11.3	9.3	8.7	22.0	100.0
경기	(150)	30.0	30.0	20.7	3.3	4.0	3.3	8.7	100.0
주로 영업하는 주택 형태									
아파트	(171)	8.8	29.8	25.1	9.4	9.4	5.8	11.7	100.0
연립/다세대주택	(56)	33.9	41.1	0.0	5.4	1.8	5.4	12.5	100.0
단독(다가구)주택	(47)	31.9	10.6	12.8	4.3	2.1	6.4	31.9	100.0
상가주택	(11)	0.0	27.3	18.2	0.0	18.2	18.2	18.2	100.0
오피스텔	(13)	46.2	30.8	7.7	7.7	0.0	0.0	7.7	100.0
기타	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대									
6억 원 미만	(142)	39.4	60.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
9억 원 이상	(60)	0.0	0.0	0.0	36.7	33.3	30.0	0.0	100.0
거래 경험 없음	(46)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대									
3억 원 미만	(144)	36.8	36.1	8.3	1.4	2.8	0.7	13.9	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	4.1	41.1	35.6	4.1	1.4	2.7	11.0	100.0
5억 원 이상	(72)	0.0	2.8	18.1	23.6	20.8	18.1	16.7	100.0
거래 경험 없음	(11)	0.0	18.2	9.1	0.0	0.0	18.2	54.5	100.0

2. 거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대

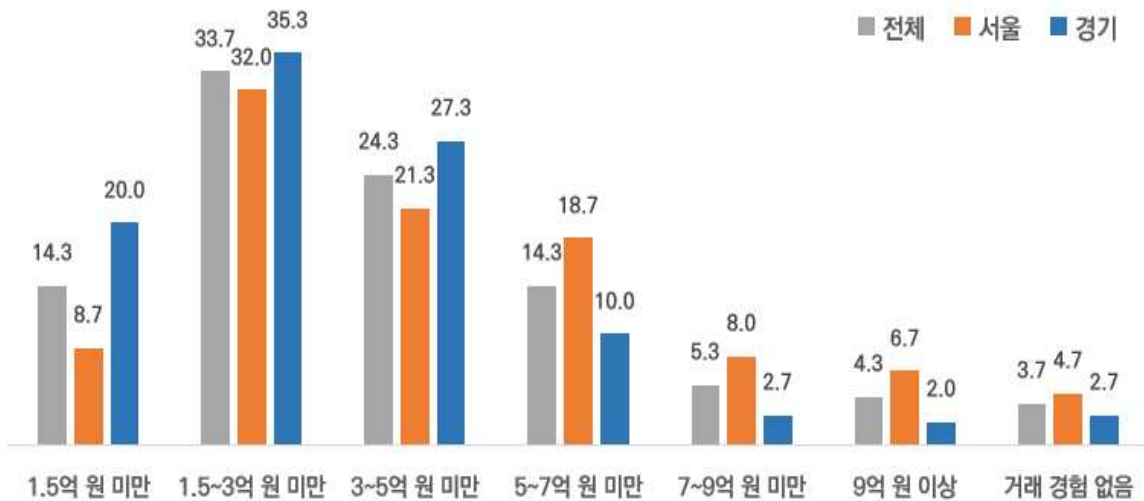
'22년 상반기 주택 전세 거래, 서울은 1.5~7억 원 미만 / 경기도는 5억 원 미만에 주로 분포

- '22년 상반기에 전세 거래한 주택의 보증금은 '1.5~3억 원 미만'이 33.7%로 가장 많고, 이어서 '3~5억 원 미만'(24.3%), '1억 5천만 원 미만'(14.3%), '5~7억 원 미만'(14.3%) 순임
- 서울은 '1.5~3억 원 미만'이 32.0%로 가장 많고 '3~5억 원 미만'(21.3%), '5~7억 원 미만'(18.7%)도 높은 비율을 차지해 경기보다 높은 금액대의 거래가 이뤄짐
- 경기도는 '1.5억~3억 원 미만'(35.3%), '3~5억 원 미만'(27.3%), '1.5억 원 미만'(20.0 %) 순이며, 해당 금액대에서는 서울보다 높은 비율을 보임

그림2-38 | 거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대

Q. 선생님께서 지난 상반기 거래하신 주택의 전세 보증금은 주로 어느 가격대였습니까?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명 단위: %)





응답자 특성별

- 상반기 거래 주택의 전세 보증금 금액대에 대해 '1.5~3억 원 미만'이라는 응답(33.7%)이 가장 많으며, 특히 '경기'(35.3%), '거래 주택의 매매가 6억 원 미만'(52.8%)에서 많음
- 전세 보증금 '3~5억 원 미만'이라는 응답은 '경기'(27.3%), '거래 주택의 매매가 6~9억 원 미만'(50.0%)에서 많고, 전세 보증금 '1억 5천만 원 미만'에 대한 응답은 '경기'(20.0%), '단독(다가구) 주택'(48.9%) 등에서 많음
- 전세 보증금 '5~7억 원 미만'이라는 응답은 '서울'(18.7%), '아파트'(22.8%) 등에서 높고, 해당 금액대 이상부터는 '경기'에 비해 '서울'이 높은 비율을 차지하는 경향을 보임

표2-38-1 | 거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	1.5억 원 미만	1.5~3억 원 미만	3~5억 원 미만	5~7억 원 미만	7~9억 원 미만	9억 원 이상	거래 경험 없음	계
▣ 전체 ▣	(300)	14.3	33.7	24.3	14.3	5.3	4.3	3.7	100.0
영업지역									
서울	(150)	8.7	32.0	21.3	18.7	8.0	6.7	4.7	100.0
경기	(150)	20.0	35.3	27.3	10.0	2.7	2.0	2.7	100.0
주로 영업하는 주택 형태									
아파트	(171)	4.1	27.5	29.2	22.8	8.2	5.8	2.3	100.0
연립/다세대주택	(56)	19.6	42.9	25.0	5.4	0.0	1.8	5.4	100.0
단독(다가구)주택	(47)	48.9	34.0	8.5	2.1	2.1	2.1	2.1	100.0
상가주택	(11)	0.0	54.5	9.1	0.0	0.0	9.1	27.3	100.0
오피스텔	(13)	7.7	53.8	30.8	0.0	7.7	0.0	0.0	100.0
기타	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대									
6억 원 미만	(142)	21.1	52.8	23.2	1.4	0.0	0.0	1.4	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	3.8	19.2	50.0	23.1	1.9	0.0	1.9	100.0
9억 원 이상	(60)	1.7	10.0	10.0	35.0	21.7	18.3	3.3	100.0
거래 경험 없음	(46)	21.7	21.7	17.4	17.4	4.3	4.3	13.0	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대									
3억 원 미만	(144)	29.9	70.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
5억 원 이상	(72)	0.0	0.0	0.0	59.7	22.2	18.1	0.0	100.0
거래 경험 없음	(11)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0

제2장

매물 계약까지 소요 기간

1. 주택 매매 매물 계약까지 소요 기간

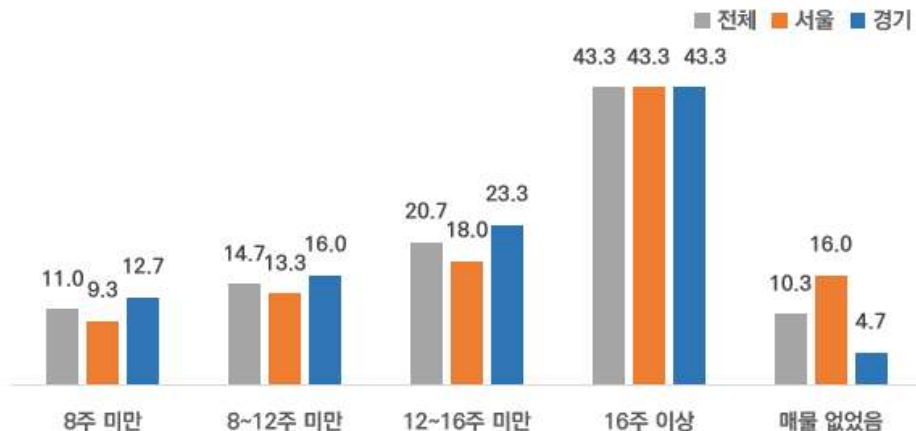
'22년 상반기 주택 매매 계약까지 약 17.9주 소요, 작년 하반기(14.0주) 대비 약 3.9주 증가

- '22년 상반기에 주택 매매 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 걸린 기간을 질문한 결과, 평균 소요 기간은 17.9주
- 서울은 18.4주, 경기도는 17.5주로 서울이 경기도에 비해 매물 거래 속도가 다소 느린 것으로 나타남

그림2-39 | 주택 매매 매물 계약까지 소요 기간

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 동안 주택 매매 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균적으로 얼마나 걸렸나요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: 주, %)





응답자 특성별

- 작년 하반기 대비 평균 주택 매매 거래 소요 기간은 3.9주 늘었으며, 서울은 약 3.5주, 경기도는 약 4.3주 증가해 전체적으로 매매 거래 속도가 늦어짐
- 주택 매매 계약까지 소요되는 기간(주)은 '상가주택'에서 평균 22.3주로 가장 길고, 다음으로 '아파트'(19.1주), '단독(다가구) 주택'(17.7주) 순임

표2-39-1 | 주택 매매 매물 계약까지 소요 기간

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	8주 미만	8~12주 미만	12~16주 미만	16주 이상	매물 없었음	계	평균(주)
▣ 전체 ▣	(300)	11.0	14.7	20.7	43.3	10.3	100.0	17.9
영업지역								
서울	(150)	9.3	13.3	18.0	43.3	16.0	100.0	18.4
경기	(150)	12.7	16.0	23.3	43.3	4.7	100.0	17.5
주로 영업하는 주택 형태								
아파트	(171)	7.6	12.9	20.5	52.6	6.4	100.0	<u>19.1</u>
연립/다세대주택	(56)	14.3	17.9	26.8	30.4	10.7	100.0	15.2
단독(다가구)주택	(47)	12.8	14.9	17.0	29.8	25.5	100.0	<u>17.7</u>
상가주택	(11)	27.3	9.1	9.1	45.5	9.1	100.0	<u>22.3</u>
오피스텔	(13)	23.1	30.8	15.4	30.8	0.0	100.0	12.4
기타	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	100.0	12.0
거래 주택의 주된 매매 금액대								
6억 원 미만	(142)	18.3	21.8	23.9	35.9	0.0	100.0	15.4
6억 원~9억 원 미만	(52)	9.6	1.9	25.0	63.5	0.0	100.0	19.7
9억 원 이상	(60)	0.0	16.7	23.3	60.0	0.0	100.0	20.8
거래 경험 없음	(46)	4.3	4.3	2.2	21.7	67.4	100.0	24.6
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대								
3억 원 미만	(144)	16.0	19.4	23.6	29.9	11.1	100.0	15.1
3억 원~5억 원 미만	(73)	8.2	9.6	20.5	56.2	5.5	100.0	20.4
5억 원 이상	(72)	2.8	11.1	15.3	59.7	11.1	100.0	20.4
거래 경험 없음	(11)	18.2	9.1	18.2	27.3	27.3	100.0	22.4

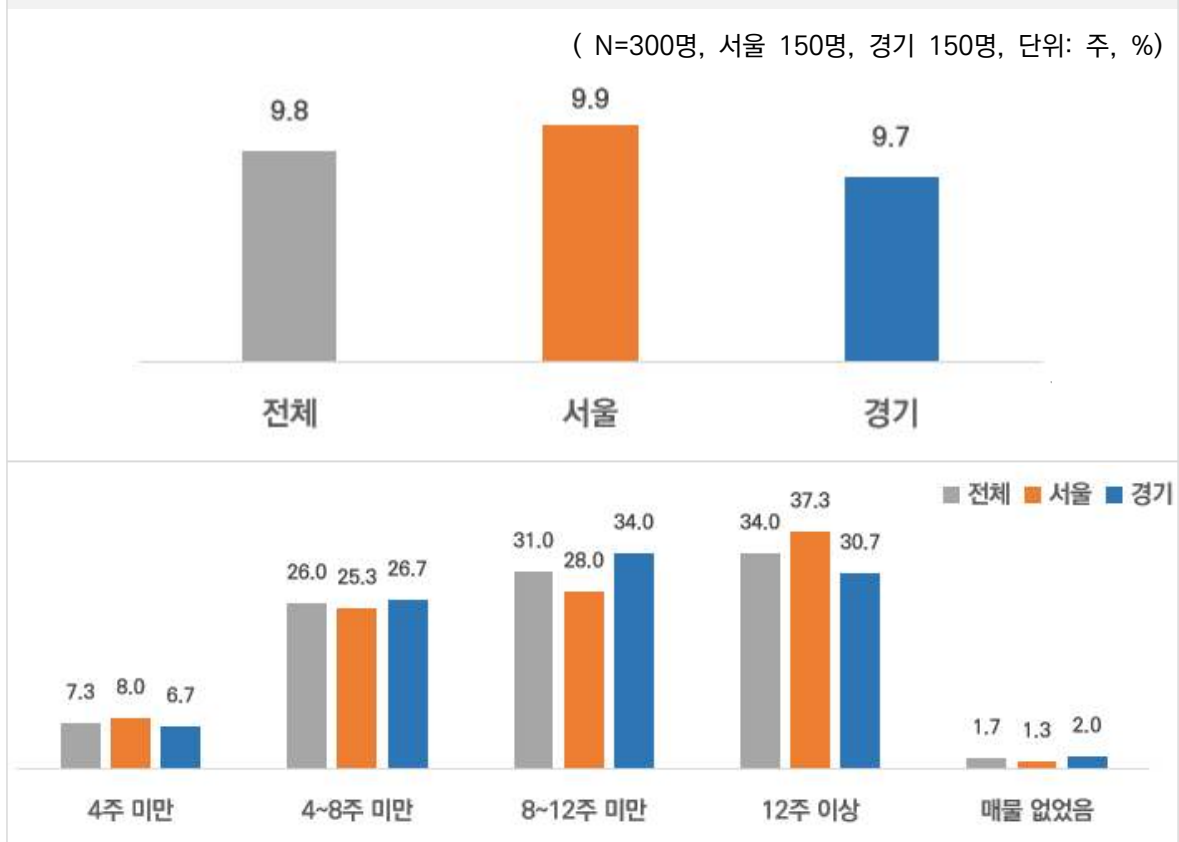
2. 주택 전세 매물 계약까지 소요 기간

'22년 상반기 주택 전세 계약까지 약 9.8주, 서울과 경기 전세 계약까지 비슷한 기간 소요

- '22년 상반기에 주택 전세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 걸린 기간을 질문한 결과, 평균 소요기간은 9.8주
- 서울은 9.9주, 경기도는 9.7주로 서울과 경기 지역 대체로 유사

그림2-40 | 주택 전세 매물 계약까지 소요 기간

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 동안 주택 전세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균적으로 얼마나 걸렸나요?





응답자 특성별

- 주택 전세 계약까지 소요되는 기간(주)은 주택 형태에서 ‘아파트’가 10.8주로 가장 길고, 다음으로 ‘연립/다세대주택’(9.0주), ‘상가주택’(8.8주) 순임
- 거래 주택의 주된 매매 금액대나, 전세 보증금 금액대가 높을수록 전세 거래 기간이 더 많이 소요되는 경향을 보임

표2-40-1 | 주택 전세 매물 계약까지 소요 기간

(단위 : %)

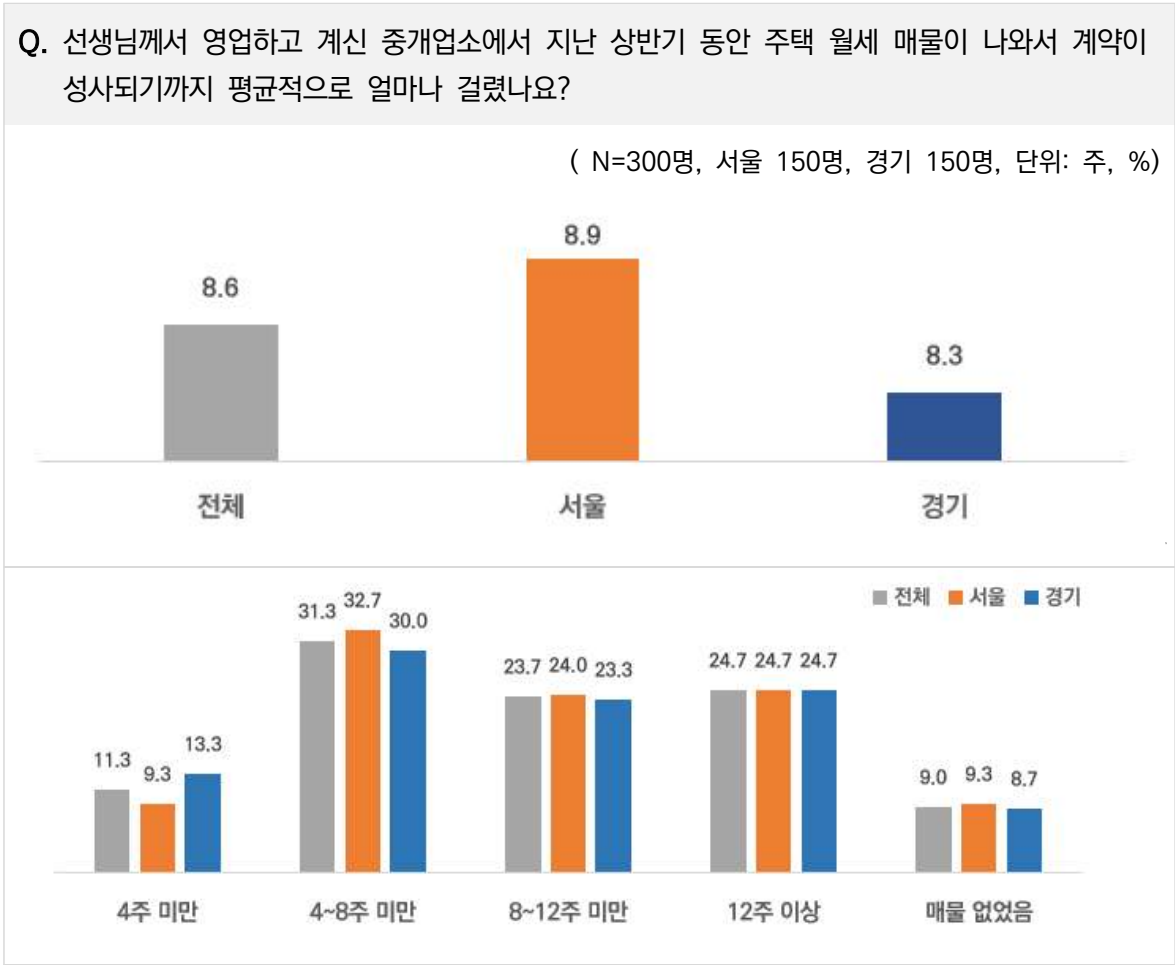
Base=전체	사례수 (명)	4주 미만	4~8주 미만	8~12주 미만	12주 이상	매물 없었음	계	평균(주)
▣ 전체 ▣	(300)	7.3	26.0	31.0	34.0	1.7	100.0	9.8
영업지역								
서울	(150)	8.0	25.3	28.0	37.3	1.3	100.0	9.9
경기	(150)	6.7	26.7	34.0	30.7	2.0	100.0	9.7
주로 영업하는 주택 형태								
아파트	(171)	5.3	20.5	31.0	42.1	1.2	100.0	<u>10.8</u>
연립/다세대주택	(56)	10.7	30.4	26.8	30.4	1.8	100.0	<u>9.0</u>
단독(다가구)주택	(47)	12.8	34.0	34.0	17.0	2.1	100.0	8.0
상가주택	(11)	9.1	36.4	18.2	27.3	9.1	100.0	<u>8.8</u>
오피스텔	(13)	0.0	38.5	46.2	15.4	0.0	100.0	8.5
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	100.0	6.0
거래 주택의 주된 매매 금액대								
6억 원 미만	(142)	11.3	28.2	33.8	26.1	0.7	100.0	<u>8.7</u>
6억 원~9억 원 미만	(52)	1.9	21.2	36.5	40.4	0.0	100.0	<u>11.4</u>
9억 원 이상	(60)	3.3	20.0	23.3	51.7	1.7	100.0	<u>11.6</u>
거래 경험 없음	(46)	6.5	32.6	26.1	28.3	6.5	100.0	9.3
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대								
3억 원 미만	(144)	11.8	36.8	29.9	21.5	0.0	100.0	<u>8.2</u>
3억 원~5억 원 미만	(73)	4.1	15.1	41.1	39.7	0.0	100.0	<u>10.9</u>
5억 원 이상	(72)	1.4	19.4	25.0	54.2	0.0	100.0	<u>11.8</u>
거래 경험 없음	(11)	9.1	0.0	18.2	27.3	45.5	100.0	13.0

3. 주택 월세 매물 계약까지 소요 기간

'22년 상반기 주택 월세 계약까지 약 8.6주로 작년 하반기 대비 전체적으로 소요 기간 단축

- '22년 상반기에 주택 월세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 걸린 기간을 질문한 결과, 평균 소요기간은 8.6주이며 작년 하반기 대비 기간 단축
- 서울은 8.9주, 경기도는 8.3주로 서울과 경기 지역 또한 작년 하반기 대비 소요 기간 단축

그림2-41 | 주택 월세 매물 계약까지 소요 기간





응답자 특성별

- 주택 월세 계약까지 소요되는 기간(주)은 주택 형태에서 '아파트'가 9.3주로 가장 길고, 다음으로 '상가주택'(8.8주), '연립/다세대주택'(8.5주) 순임
- 거래 주택의 주된 매매 금액대나, 전세 보증금 금액대가 높을수록 월세 거래 기간이 더 많이 소요되는 경향을 보임

표2-41-1 | 주택 월세 매물 계약까지 소요 기간

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	4주 미만	4~8주 미만	8~12주 미만	12주 이상	매물 없었음	계	평균(주)
▣ 전체 ▣	(300)	11.3	31.3	23.7	24.7	9.0	100.0	8.6
영업지역								
서울	(150)	9.3	32.7	24.0	24.7	9.3	100.0	8.9
경기	(150)	13.3	30.0	23.3	24.7	8.7	100.0	8.3
주로 영업하는 주택 형태								
아파트	(171)	8.8	26.9	24.6	31.0	8.8	100.0	<u>9.3</u>
연립/다세대주택	(56)	10.7	35.7	23.2	23.2	7.1	100.0	<u>8.5</u>
단독(다가구)주택	(47)	14.9	40.4	27.7	8.5	8.5	100.0	6.7
상가주택	(11)	18.2	45.5	0.0	18.2	18.2	100.0	<u>8.8</u>
오피스텔	(13)	23.1	30.8	23.1	15.4	7.7	100.0	7.3
기타	(2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0	2.0
거래 주택의 주된 매매 금액대								
6억 원 미만	(142)	15.5	35.2	22.5	16.2	10.6	100.0	<u>7.3</u>
6억 원~9억 원 미만	(52)	3.8	25.0	26.9	38.5	5.8	100.0	<u>9.9</u>
9억 원 이상	(60)	3.3	21.7	23.3	43.3	8.3	100.0	<u>11.4</u>
거래 경험 없음	(46)	17.4	39.1	23.9	10.9	8.7	100.0	7.2
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대								
3억 원 미만	(144)	18.1	41.7	22.2	10.4	7.6	100.0	<u>6.5</u>
3억 원~5억 원 미만	(73)	5.5	19.2	27.4	34.2	13.7	100.0	<u>10.3</u>
5억 원 이상	(72)	2.8	26.4	22.2	44.4	4.2	100.0	<u>10.7</u>
거래 경험 없음	(11)	18.2	9.1	27.3	18.2	27.3	100.0	10.1

제3장

매물 거래 금액

1. 작년 하반기 실거래가 대비 주택 매매 가격 수준

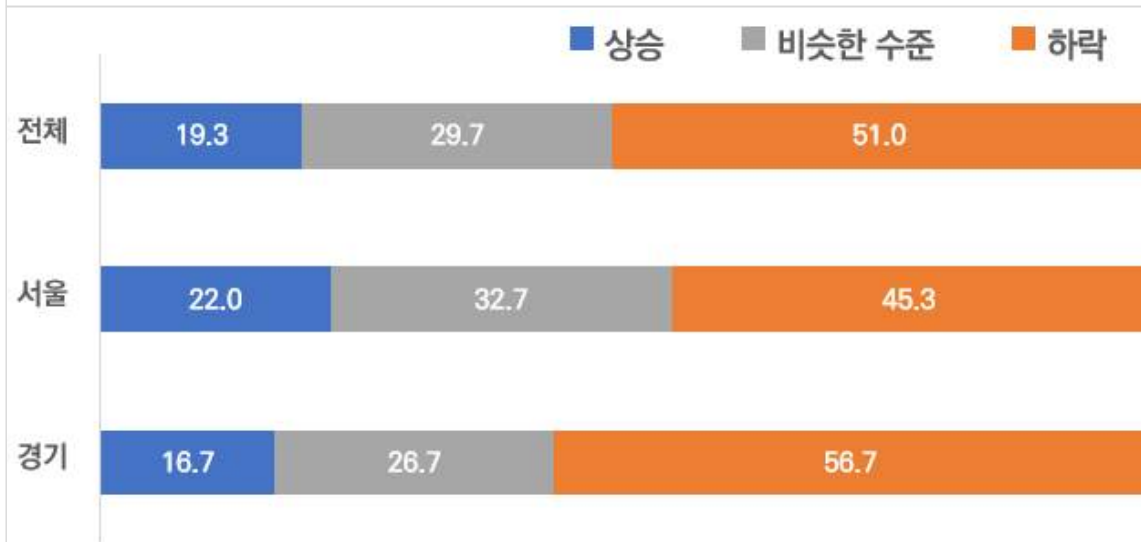
중개업소 10곳 중 5곳 '22년 상반기 매매 가격 작년 하반기에 비해 하락

- '22년 상반기에 중개한 주택의 매매 가격이 작년 하반기 실거래가 대비 하락하였다는 응답이 51.0%이며, 서울은 45.3%, 경기도는 56.7%로 서울보다 경기 지역의 가격 하락이 더욱 많은 비율을 차지함

그림2-42 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 매매 가격 수준

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 중개한 주택의 매매 가격은 작년 하반기 실거래가 대비 대체로 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)



	사례수 (명)	매우 상승	다소 상승	비슷한 수준	다소 하락	매우 하락	계
전체	(300)	3.0	16.3	29.7	43.0	8.0	100.0
서울	(150)	2.0	20.0	32.7	40.7	4.7	100.0
경기	(150)	4.0	12.7	26.7	45.3	11.3	100.0



응답자 특성별

- ‘하락하였다(매우+다소)’는 응답이 전반적으로 많고, 지역별로 봤을 때 ‘경기’(56.7%)가 ‘서울’(45.3%) 대비 약 11.4%p 높음
- 주로 ‘아파트’를 영업하는 중개업소에서 하락했다는 응답이 64.9%로 가장 많았다고 응답한 반면, ‘연립/다세대주택’은 26.8%에 불과해 주택 형태별 차이도 확인됨

표2-42-1 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 매매 가격 수준

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 상승	② 다소 상승	①+② 상승	③ 비슷한 수준	④ 다소 하락	⑤ 매우 하락	④+⑤ 하락	계	평균 (역코딩)
▣ 전체 ▣	(300)	3.0	16.3	19.3	29.7	43.0	8.0	51.0	100.0	2.6
영업지역										
서울	(150)	2.0	20.0	22.0	32.7	40.7	4.7	45.3	100.0	2.7
경기	(150)	4.0	12.7	16.7	26.7	45.3	11.3	56.7	100.0	2.5
주로 영업하는 주택 형태										
아파트	(171)	1.8	8.8	10.5	24.6	52.6	12.3	64.9	100.0	2.4
연립/다세대주택	(56)	3.6	28.6	32.1	41.1	26.8	0.0	26.8	100.0	3.1
단독(다가구)주택	(47)	0.0	31.9	31.9	31.9	34.0	2.1	36.2	100.0	2.9
상가주택	(11)	9.1	18.2	27.3	36.4	27.3	9.1	36.4	100.0	2.9
오피스텔	(13)	7.7	7.7	15.4	38.5	38.5	7.7	46.2	100.0	2.7
기타	(2)	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	5.0
거래 주택의 주된 매매 금액대										
6억 원 미만	(142)	4.9	21.1	26.1	33.1	34.5	6.3	40.8	100.0	2.8
6억 원~9억 원 미만	(52)	0.0	7.7	7.7	26.9	48.1	17.3	65.4	100.0	2.3
9억 원 이상	(60)	1.7	15.0	16.7	25.0	55.0	3.3	58.3	100.0	2.6
거래 경험 없음	(46)	2.2	13.0	15.2	28.3	47.8	8.7	56.5	100.0	2.5
거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대										
3억 원 미만	(144)	4.2	24.3	28.5	34.0	32.6	4.9	37.5	100.0	2.9
3억 원~5억 원 미만	(73)	2.7	6.8	9.6	32.9	45.2	12.3	57.5	100.0	2.4
5억 원 이상	(72)	1.4	11.1	12.5	19.4	58.3	9.7	68.1	100.0	2.4
거래 경험 없음	(11)	0.0	9.1	9.1	18.2	63.6	9.1	72.7	100.0	2.3

2. 작년 하반기 실거래가 대비 주택 전세 가격 수준

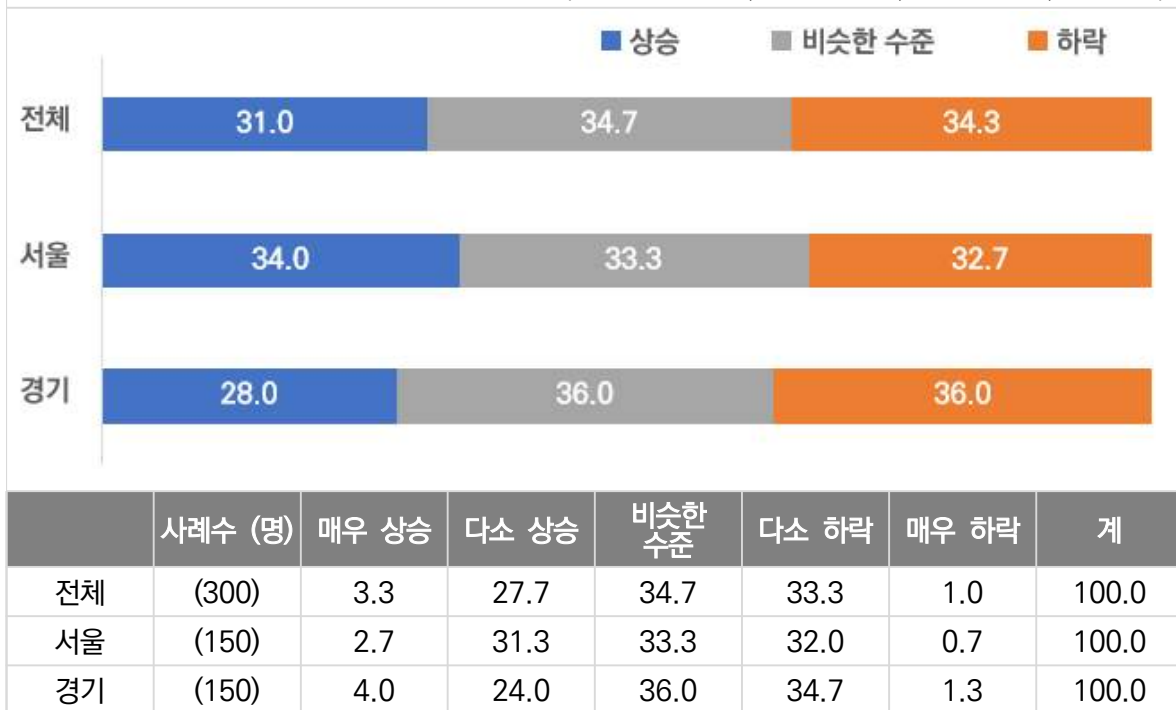
서울과 경기 지역 중개업소 34.7% '22년 상반기 전세 가격 작년 하반기와 비슷

- '22년 상반기에 중개한 주택의 전세 가격은 작년 하반기 실거래가 대비 상승하였다는 응답은 31.0%, 비슷한 수준이라는 응답은 34.7%, 하락했다는 응답은 34.3%로 의견이 분분
- 지난 조사 대비 상승했다는 응답이 감소한 반면, 하락했다는 응답은 증가함

그림2-43 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 전세 가격 수준

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 중개한 주택의 전세 가격은 작년 하반기 실거래가 대비 대체로 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)





응답자 특성별

- 지난 조사 대비 ‘상승하였다’는 응답 비율이 줄어들며, 전세 가격 수준에 대한 의견이 분분함
- 서울은 경기보다 ‘상승했다’는 응답 비율이 높고, 경기는 ‘하락했다’는 응답이 서울보다 더 많아 지역별 차이를 보임
- 주로 영업하는 주택 형태별로 봤을 때 가격이 하락했다는 응답 비율이 가장 높은 형태는 ‘아파트’(50.3%)

표2-43-1 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 전세 가격 수준

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 상승	② 다소 상승	①+② 상승	③ 비슷한 수준	④ 다소 하락	⑤ 매우 하락	④+⑤ 하락	계	평균 (역코딩)
■ 전체 ■	(300)	3.3	27.7	31.0	34.7	33.3	1.0	34.3	100.0	3.0
영업지역										
서울	(150)	2.7	31.3	34.0	33.3	32.0	0.7	32.7	100.0	3.0
경기	(150)	4.0	24.0	28.0	36.0	34.7	1.3	36.0	100.0	2.9
주로 영업하는 주택 형태										
아파트	(171)	3.5	14.6	18.1	31.6	48.5	1.8	50.3	100.0	2.7
연립/다세대주택	(56)	0.0	48.2	48.2	48.2	3.6	0.0	3.6	100.0	3.4
단독(다가구)주택	(47)	6.4	42.6	48.9	34.0	17.0	0.0	17.0	100.0	3.4
상가주택	(11)	0.0	45.5	45.5	36.4	18.2	0.0	18.2	100.0	3.3
오피스텔	(13)	0.0	38.5	38.5	23.1	38.5	0.0	38.5	100.0	3.0
기타	(2)	50.0	50.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	4.5
거래 주택의 주된 매매 금액대										
6억 원 미만	(142)	4.2	33.1	37.3	37.3	24.6	0.7	25.4	100.0	3.2
6억 원~9억 원 미만	(52)	1.9	23.1	25.0	25.0	46.2	3.8	50.0	100.0	2.7
9억 원 이상	(60)	1.7	20.0	21.7	30.0	48.3	0.0	48.3	100.0	2.8
거래 경험 없음	(46)	4.3	26.1	30.4	43.5	26.1	0.0	26.1	100.0	3.1
거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대										
3억 원 미만	(144)	4.9	39.6	44.4	34.0	20.8	0.7	21.5	100.0	3.3
3억 원~5억 원 미만	(73)	0.0	21.9	21.9	37.0	39.7	1.4	41.1	100.0	2.8
5억 원 이상	(72)	4.2	12.5	16.7	31.9	50.0	1.4	51.4	100.0	2.7
거래 경험 없음	(11)	0.0	9.1	9.1	45.5	45.5	0.0	45.5	100.0	2.6

3. 작년 하반기 실거래가 대비 주택 월세 가격 수준

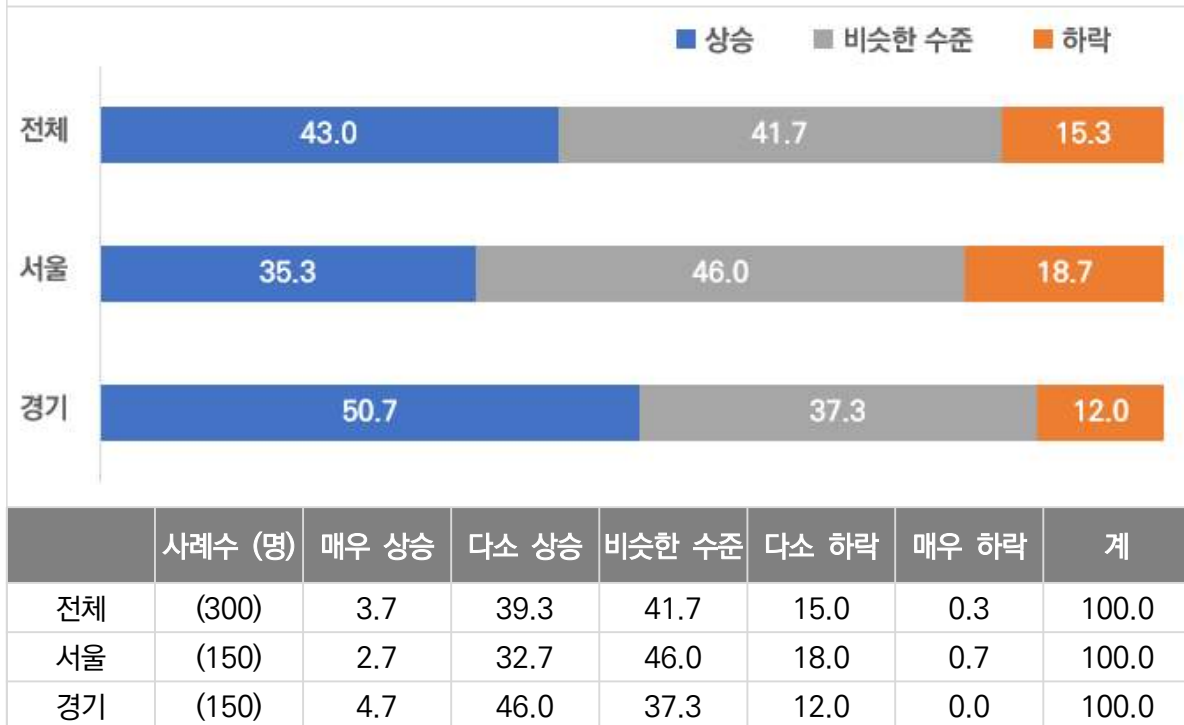
서울과 경기 지역 중개업소 10곳 중 4곳 '22년 상반기 월세 가격 작년 하반기에 비해 상승

- '22년 상반기에 중개한 주택의 월세 가격은 작년 하반기 실거래가 대비 상승하였다는 응답이 43.0%이며, 서울은 35.3%, 경기도는 50.7%로 경기도가 서울 대비 상승했다는 응답이 약 15.4%p 높음

그림2-44 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 월세 가격 수준

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 중개한 주택의 월세 가격은 작년 하반기 실거래가 대비 대체로 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘상승하였다(매우+다소)’는 응답 비율은 거래 주택의 매매가와 전세 보증금 금액대가 높을수록 낮은 경향을 보임
- ‘비슷한 수준’이라는 응답 비율은 ‘서울’(46.0%)이 ‘경기’(37.3%)보다 8.7%p 높음

표2-44-1 | 작년 하반기 실거래가 대비 주택 월세 가격 수준

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 상승	② 다소 상승	①+② 상승	③ 비슷한 수준	④ 다소 하락	⑤ 매우 하락	④+⑤ 하락	계	평균 (역코딩)
▣ 전체 ▣	(300)	3.7	39.3	43.0	41.7	15.0	0.3	15.3	100.0	3.3
영업지역										
서울	(150)	2.7	32.7	<u>35.3</u>	<u>46.0</u>	18.0	0.7	18.7	100.0	3.2
경기	(150)	4.7	46.0	<u>50.7</u>	<u>37.3</u>	12.0	0.0	12.0	100.0	3.4
주로 영업하는 주택 형태										
아파트	(171)	2.9	38.0	40.9	37.4	21.1	0.6	21.6	100.0	3.2
연립/다세대주택	(56)	1.8	48.2	50.0	44.6	5.4	0.0	5.4	100.0	3.5
단독(다가구)주택	(47)	4.3	44.7	48.9	46.8	4.3	0.0	4.3	100.0	3.5
상가주택	(11)	0.0	18.2	18.2	63.6	18.2	0.0	18.2	100.0	3.0
오피스텔	(13)	15.4	23.1	38.5	46.2	15.4	0.0	15.4	100.0	3.4
기타	(2)	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	4.0
거래 주택의 주된 매매 금액대										
6억 원 미만	(142)	4.2	46.5	<u>50.7</u>	39.4	9.2	0.7	9.9	100.0	3.4
6억 원~9억 원 미만	(52)	5.8	34.6	<u>40.4</u>	40.4	19.2	0.0	19.2	100.0	3.3
9억 원 이상	(60)	1.7	30.0	<u>31.7</u>	41.7	26.7	0.0	26.7	100.0	3.1
거래 경험 없음	(46)	2.2	34.8	37.0	50.0	13.0	0.0	13.0	100.0	3.3
거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대										
3억 원 미만	(144)	4.9	45.1	<u>50.0</u>	42.4	6.9	0.7	7.6	100.0	3.5
3억 원~5억 원 미만	(73)	4.1	37.0	<u>41.1</u>	43.8	15.1	0.0	15.1	100.0	3.3
5억 원 이상	(72)	1.4	33.3	<u>34.7</u>	38.9	26.4	0.0	26.4	100.0	3.1
거래 경험 없음	(11)	0.0	18.2	18.2	36.4	45.5	0.0	45.5	100.0	2.7

4. 호가 대비 주택 매매 가격 수준

서울과 경기 중개업소 10곳 중 8곳 '22년 상반기 최초 호가 대비 낮은 가격에 매매 거래

- '22년 상반기에 중개한 주택의 매매 가격의 매도자 최초 호가 대비 수준을 질문한 결과, '낮은 가격'에 거래 되었다는 응답이 84.3%로 '최초 호가'(8.3%)나 호가보다 '높은 가격'(7.3%)에 거래 되었다는 응답보다 많음
- 호가보다 '낮은 가격'에 거래되었다는 응답은 경기도 서울에 비해 높고, '최초 호가'에 거래되었다는 응답은 서울이 경기보다 많으며, '높은 가격'에 거래되었다는 응답은 지역별 큰 차이를 보이지 않음

그림2-45 | 호가 대비 주택 매매 가격 수준





응답자 특성별

- 호가 대비 ‘낮은 가격(매우+다소)’에 거래되었다는 응답이 과반수를 차지하며, 특히 ‘경기’(86.0%), ‘아파트’(91.8%) 등에서 비율이 높음
- 호가 대비 ‘높은 가격(매우+다소)’에 거래되었다는 응답 비율은 ‘단독(다가구) 주택’(21.3%), ‘거래 주택의 전세 보증금 3억 원 미만’(11.1%)에서 비교적 높음
- 매도자 ‘최초 호가’에 거래되었다는 응답 비율은 ‘서울’이 10.7%로 ‘경기’(6.0%)에 비해 상대적으로 높음

표2-45-1 | 호가 대비 주택 매매 가격 수준

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 높은 가격	② 다소 높은 가격	①+② 높은 가격	③ 최초 호가	④ 다소 낮은 가격	⑤ 매우 낮은 가격	④+⑤ 낮은 가격	계	평균 (억코딩)
▣ 전체 ▣	(300)	0.3	7.0	7.3	8.3	72.0	12.3	84.3	100.0	2.1
영업지역										
서울	(150)	0.7	6.0	6.7	<u>10.7</u>	72.0	10.7	82.7	100.0	2.1
경기	(150)	0.0	8.0	8.0	<u>6.0</u>	72.0	14.0	<u>86.0</u>	100.0	2.1
주로 영업하는 주택 형태										
아파트	(171)	0.0	2.3	2.3	5.8	73.1	18.7	<u>91.8</u>	100.0	1.9
연립/다세대주택	(56)	0.0	5.4	5.4	12.5	80.4	1.8	82.1	100.0	2.2
단독(다가구)주택	(47)	0.0	21.3	<u>21.3</u>	12.8	66.0	0.0	66.0	100.0	2.6
상가주택	(11)	9.1	9.1	18.2	9.1	54.5	18.2	72.7	100.0	2.4
오피스텔	(13)	0.0	15.4	15.4	7.7	61.5	15.4	76.9	100.0	2.2
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	100.0	3.0
거래 주택의 주된 매매 금액대										
6억 원 미만	(142)	0.0	9.9	9.9	8.5	70.4	11.3	81.7	100.0	2.2
6억 원~9억 원 미만	(52)	0.0	0.0	0.0	13.5	69.2	17.3	86.5	100.0	2.0
9억 원 이상	(60)	1.7	5.0	6.7	6.7	80.0	6.7	86.7	100.0	2.2
거래 경험 없음	(46)	0.0	8.7	8.7	4.3	69.6	17.4	87.0	100.0	2.0
거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대										
3억 원 미만	(144)	0.0	11.1	<u>11.1</u>	9.7	71.5	7.6	79.2	100.0	2.2
3억 원~5억 원 미만	(73)	0.0	5.5	5.5	9.6	67.1	17.8	84.9	100.0	2.0
5억 원 이상	(72)	1.4	1.4	2.8	5.6	77.8	13.9	91.7	100.0	2.0
거래 경험 없음	(11)	0.0	0.0	0.0	0.0	72.7	27.3	100.0	100.0	1.7

5. 호가 대비 주택 전세 가격 수준

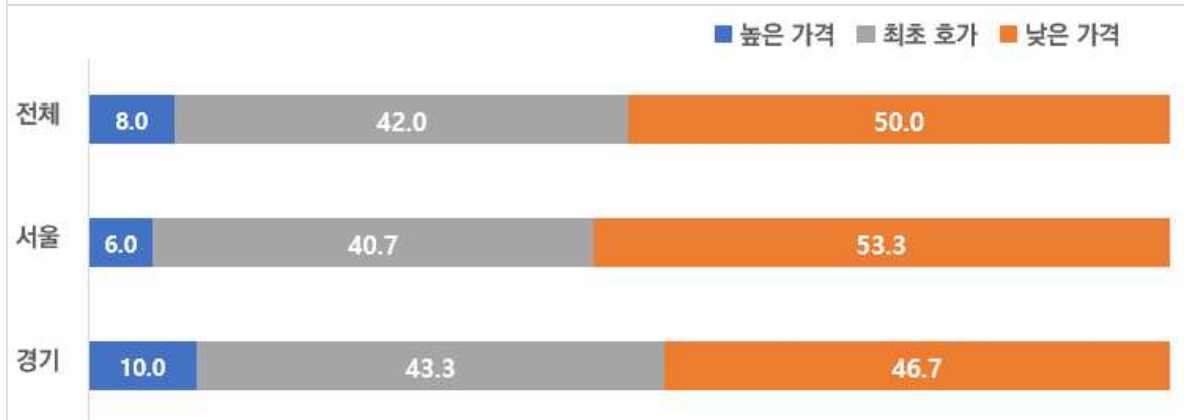
중개업소 10곳 중 5곳 '22년 상반기 최초 호가대비 낮은 가격에 전세 매물 거래

- '22년 상반기에 중개한 주택의 전세 가격의 임대인 최초 호가 대비 수준을 질문한 결과, '낮은 가격'에 거래되었다는 응답이 50.0%로 최초 호가보다 '높은 가격'(8.0%)이나 '최초 호가'(42.0%)에 거래되었다는 응답보다 많음
- '최초 호가'와 호가보다 '높은 가격'에 거래되었다는 응답은 경기도 서울보다 많고, '낮은 가격'에 거래되었다는 응답은 서울이 경기도보다 약 6.6%p 많음

그림2-46 | 호가 대비 주택 전세 가격 수준

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 중개한 주택의 전세 가격은 호가 대비 대체로 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)



	사례수 (명)	매우 높은 가격	다소 높은 가격	매도자 최초 호가	다소 낮은 가격	매우 낮은 가격	계
전체	(300)	0.7	7.3	42.0	47.7	2.3	100.0
서울	(150)	0.7	5.3	40.7	51.3	2.0	100.0
경기	(150)	0.7	9.3	43.3	44.0	2.7	100.0



응답자 특성별

- 호가 대비 '낮은 가격(매우+다소)'에 거래되었다는 응답 비율은 '서울'(53.3%), '아파트'(67.8%)에서 높고, 거래 주택의 전세 보증금이 높을수록 높음
- 임대인 '최초 호가'에 거래되었다는 응답 비율은 '경기'(43.3%), '단독(다가구)주택'(70.2%)에서 높고, 거래 주택의 전세 보증금이 높을수록 낮음

표2-46-1 | 호가 대비 주택 전세 가격 수준

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 높은 가격	② 다소 높은 가격	①+② 높은 가격	③ 최초 호가	④ 다소 낮은 가격	⑤ 매우 낮은 가격	④+⑤ 낮은 가격	계	평균 (억코딩)
▣ 전체 ▣	(300)	0.7	7.3	8.0	42.0	47.7	2.3	50.0	100.0	2.6
영업지역										
서울	(150)	0.7	5.3	6.0	40.7	51.3	2.0	<u>53.3</u>	100.0	2.5
경기	(150)	0.7	9.3	10.0	<u>43.3</u>	44.0	2.7	46.7	100.0	2.6
주로 영업하는 주택 형태										
아파트	(171)	0.0	3.5	3.5	28.7	64.9	2.9	<u>67.8</u>	100.0	2.3
연립/다세대주택	(56)	0.0	10.7	10.7	62.5	26.8	0.0	26.8	100.0	2.8
단독(다가구)주택	(47)	2.1	10.6	12.8	<u>70.2</u>	14.9	2.1	17.0	100.0	3.0
상가주택	(11)	9.1	9.1	18.2	54.5	27.3	0.0	27.3	100.0	3.0
오피스텔	(13)	0.0	23.1	23.1	23.1	46.2	7.7	53.8	100.0	2.6
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	100.0	3.0
거래 주택의 주된 매매 금액대										
6억 원 미만	(142)	1.4	10.6	12.0	48.6	37.3	2.1	39.4	100.0	2.7
6억 원~9억 원 미만	(52)	0.0	5.8	5.8	25.0	69.2	0.0	69.2	100.0	2.4
9억 원 이상	(60)	0.0	1.7	1.7	33.3	60.0	5.0	65.0	100.0	2.3
거래 경험 없음	(46)	0.0	6.5	6.5	52.2	39.1	2.2	41.3	100.0	2.6
거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대										
3억 원 미만	(144)	1.4	9.0	10.4	<u>56.9</u>	31.9	0.7	<u>32.6</u>	100.0	2.8
3억 원~5억 원 미만	(73)	0.0	8.2	8.2	<u>32.9</u>	54.8	4.1	<u>58.9</u>	100.0	2.5
5억 원 이상	(72)	0.0	2.8	2.8	<u>23.6</u>	69.4	4.2	<u>73.6</u>	100.0	2.3
거래 경험 없음	(11)	0.0	9.1	9.1	27.3	63.6	0.0	63.6	100.0	2.5

6. 호가 대비 주택 월세 가격 수준

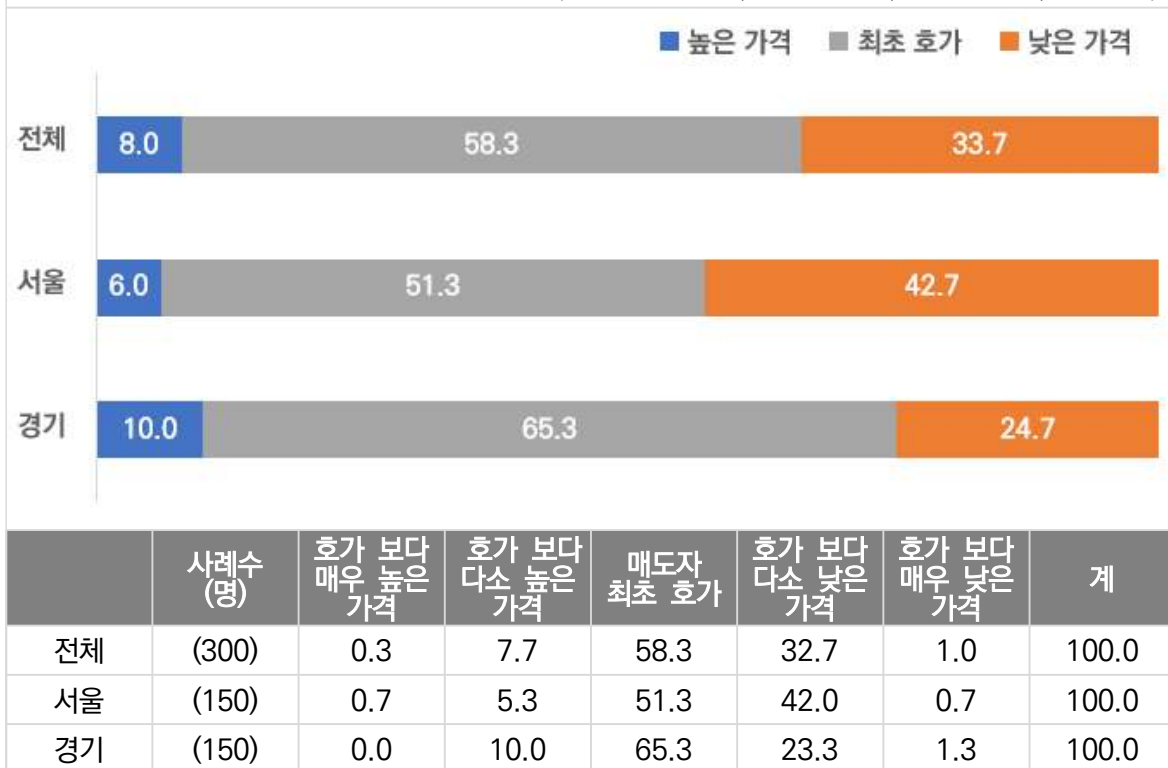
서울과 경기 지역 중개업소 10곳 중 6곳 '22년 상반기 최초 호가에 전월세 거래

- '22년 상반기에 중개한 주택의 월세 가격 임대인 최초 호가 대비 수준을 질문한 결과, '최초 호가'에 거래되었다는 응답이 58.3%로 최초 호가보다 '높은 가격' (8.0%) 이나 '낮은 가격'(33.7%)에 거래되었다는 응답보다 많음
- '최초 호가'에 거래되었다는 응답은 서울(51.3%)에 비해 경기도가 약 14.0%p 많은 반면, '낮은 가격'에 거래했다는 응답은 서울이 경기도보다 18.0%p 높아 지역별 차이가 확인됨

그림2-47 | 호가 대비 주택 월세 가격 수준

Q. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기 중개한 주택의 월세 가격은 호가 대비 대체로 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)





응답자 특성별

- 임대인 '최초 호가'에 거래되었다는 응답 비율은 전반적으로 높고, 특히 '경기' (65.3%), '연립/다세대주택'(78.6%)에서 높으며 거래 주택의 매매가나 전세 보증금이 높을수록 낮은 경향을 보임
- 호가 대비 '낮은 가격(매우+다소)'에 거래되었다는 응답 비율은 거래 주택의 매매가나 전세 보증금이 높을수록 높고, '서울'(42.7%), '아파트'(41.5%)에서 높음

표2-47-1 | 호가 대비 주택 월세 가격 수준

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 높은 가격	② 다소 높은 가격	①+② 높은 가격	③ 최초 호가	④ 다소 낮은 가격	⑤ 매우 낮은 가격	④+⑤ 낮은 가격	계	평균 (억코딩)
▣ 전체 ▣	(300)	0.3	7.7	8.0	58.3	32.7	1.0	33.7	100.0	2.7
영업지역										
서울	(150)	0.7	5.3	6.0	<u>51.3</u>	42.0	0.7	<u>42.7</u>	100.0	2.6
경기	(150)	0.0	10.0	10.0	<u>65.3</u>	23.3	1.3	24.7	100.0	2.8
주로 영업하는 주택 형태										
아파트	(171)	0.0	5.8	5.8	52.6	39.8	1.8	<u>41.5</u>	100.0	2.6
연립/다세대주택	(56)	0.0	1.8	1.8	<u>78.6</u>	19.6	0.0	19.6	100.0	2.8
단독(다가구)주택	(47)	0.0	19.1	19.1	55.3	25.5	0.0	25.5	100.0	2.9
상가주택	(11)	9.1	0.0	9.1	72.7	18.2	0.0	18.2	100.0	3.0
오피스텔	(13)	0.0	15.4	15.4	53.8	30.8	0.0	30.8	100.0	2.8
기타	(2)	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	100.0	3.0
거래 주택의 주된 매매 금액대										
6억 원 미만	(142)	0.7	9.2	9.9	<u>67.6</u>	21.8	0.7	<u>22.5</u>	100.0	2.9
6억 원~9억 원 미만	(52)	0.0	11.5	11.5	<u>55.8</u>	30.8	1.9	<u>32.7</u>	100.0	2.8
9억 원 이상	(60)	0.0	1.7	1.7	<u>45.0</u>	51.7	1.7	<u>53.3</u>	100.0	2.5
거래 경험 없음	(46)	0.0	6.5	6.5	50.0	43.5	0.0	43.5	100.0	2.6
거래 주택의 주된 전세 보증금 금액대										
3억 원 미만	(144)	0.7	8.3	9.0	<u>66.7</u>	23.6	0.7	<u>24.3</u>	100.0	2.8
3억 원~5억 원 미만	(73)	0.0	11.0	11.0	<u>56.2</u>	32.9	0.0	<u>32.9</u>	100.0	2.8
5억 원 이상	(72)	0.0	4.2	4.2	<u>45.8</u>	47.2	2.8	<u>50.0</u>	100.0	2.5
거래 경험 없음	(11)	0.0	0.0	0.0	45.5	54.5	0.0	54.5	100.0	2.5

제4장

매물 거래 과정

1. 주택 매수자의 거래 목적

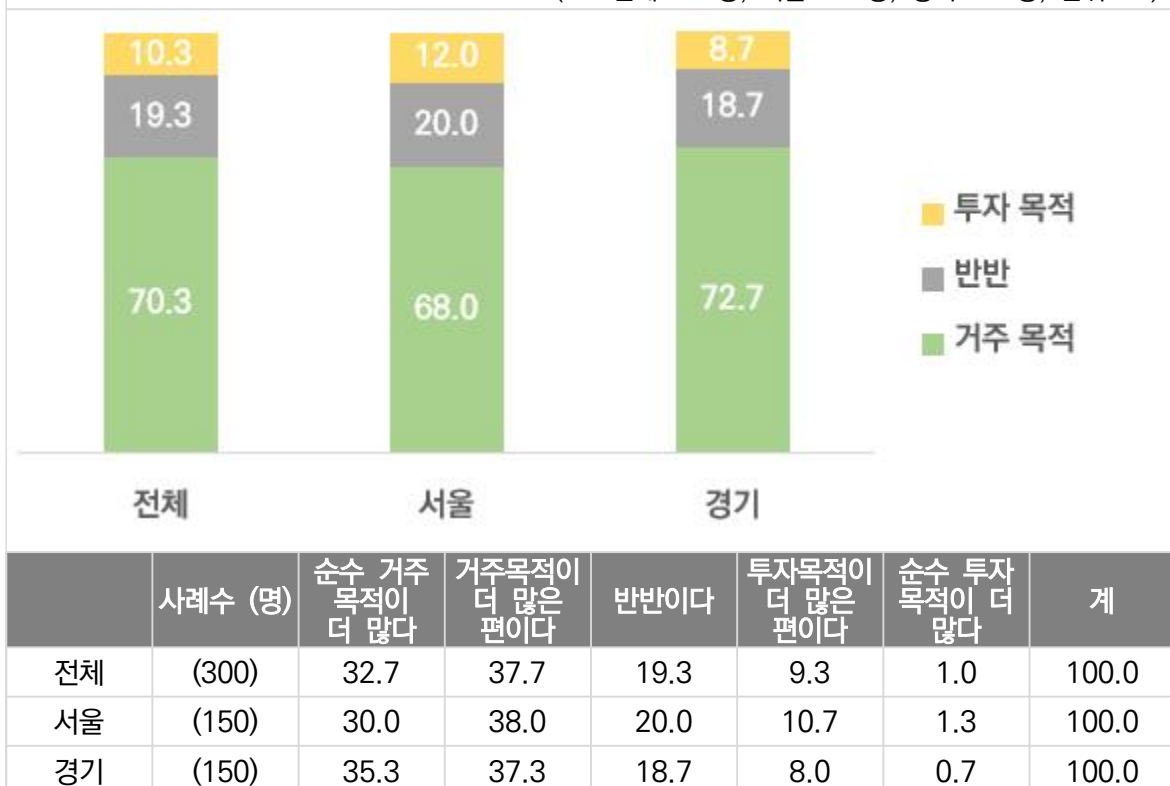
'22년 상반기 매매 거래의 목적은 거주목적(70.3%), 반반(19.3%), 투자목적(10.3%) 순

- '22년 상반기에 중개한 주택의 매매거래에서 거주목적과 투자목적 중 어떤 수요가 더 많았는지 질문한 결과, 거주목적이 70.3%로 많고, 이어서 반반(19.3%), 투자목적(10.3%) 순임
- 경기와 서울 모두 대체로 유사한 비율 분포를 보이나, '거주 목적'에서 경기가 서울에 비해 약 4.7%p 높음

그림2-49 | 주택 매수자의 거래 목적

Q. 지난 상반기 주택 매수자 중에서 거주목적과 투자목적 중 어떤 수요가 더 많았습니까?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘거주목적이 많다’는 응답이 전반적으로 많으며, 거래 주택 전세보증금 금액대가 높아 질수록 비율이 높아지는 경향을 보임. 특성별로는 ‘경기’(72.7%), ‘상가주택’(81.8%) 등에서 비교적 높게 나타남

표2-49-1 | 주택 매수자의 거래 목적

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 순수 거주 목적이 더 많다	② 거주목적 이 더 많은 편이다	①+② 거주 목적이 많다	③ 반반이다	④ 투자목적 이 더 많은 편이다	⑤ 순수 투자 목적이 더 많다	④+⑤ 투자 목적이 많다	계
▣ 전체 ▣	(300)	32.7	37.7	70.3	19.3	9.3	1.0	10.3	100.0
영업지역									
서울	(150)	30.0	38.0	68.0	20.0	10.7	1.3	12.0	100.0
경기	(150)	35.3	37.3	72.7	18.7	8.0	0.7	8.7	100.0
주로 영업하는 주택 형태									
아파트	(171)	40.9	36.8	77.8	17.0	5.3	0.0	5.3	100.0
연립/다세대주택	(56)	25.0	35.7	60.7	26.8	10.7	1.8	12.5	100.0
단독(다가구)주택	(47)	14.9	40.4	55.3	21.3	19.1	4.3	23.4	100.0
상가주택	(11)	36.4	45.5	81.8	9.1	9.1	0.0	9.1	100.0
오피스텔	(13)	15.4	46.2	61.5	23.1	15.4	0.0	15.4	100.0
기타	(2)	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대									
6억 원 미만	(142)	31.0	31.0	62.0	26.1	10.6	1.4	12.0	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	44.2	38.5	82.7	9.6	7.7	0.0	7.7	100.0
9억 원 이상	(60)	36.7	45.0	81.7	11.7	6.7	0.0	6.7	100.0
거래 경험 없음	(46)	19.6	47.8	67.4	19.6	10.9	2.2	13.0	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대									
3억 원 미만	(144)	25.0	38.2	63.2	22.2	13.9	0.7	14.6	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	34.2	39.7	74.0	20.5	4.1	1.4	5.5	100.0
5억 원 이상	(72)	47.2	34.7	81.9	13.9	4.2	0.0	4.2	100.0
거래 경험 없음	(11)	27.3	36.4	63.6	9.1	18.2	9.1	27.3	100.0

2. 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기

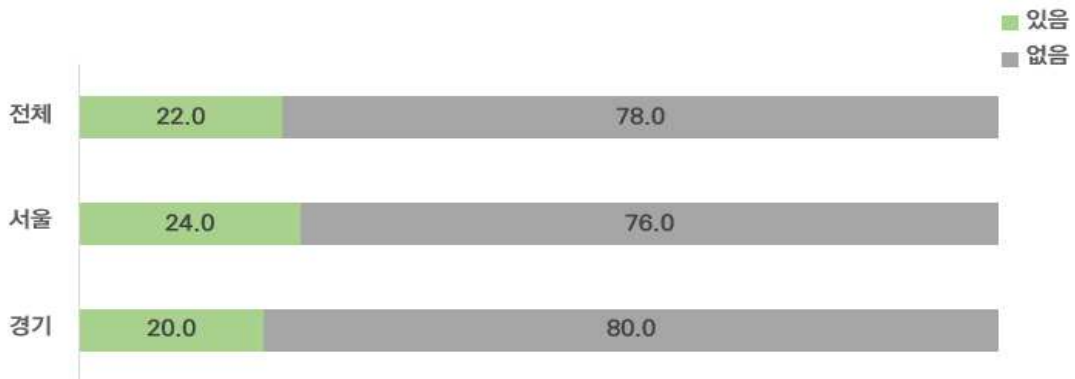
서울과 경기지역 중개사 10명 중 2명 매매 과정에서 거래 파기 경험, 주 이유는 매수자 취소

- '22년 상반기 매매 과정에서 거래가 성사되지 못한 경우가 있었는지 질문한 결과, 서울과 경기지역 중개업소의 22.0%가 있었다고 응답했으며, 거래 파기 이유로는 매수자 계약 취소가 65.2%로 가장 많음
- 특히 매수자에 의한 거래 취소 경험은 경기(73.3%)가 서울(58.3%)보다 많다고 응답

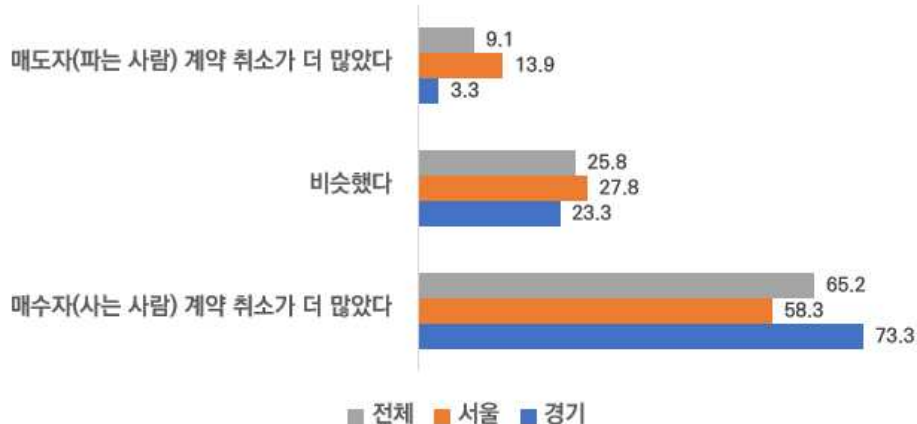
그림2-50 | 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부

- Q. 지난 상반기 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?
- Q. 지난 상반기 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 원인은 주로 무엇이었습니까?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)



(N=전체 66명, 서울 36명, 경기 30명, 단위: %)





응답자 특성별

- 지역 간 비교 시 경기보다 서울 지역의 거래 파기 비율이 약 4.0%p 높은 것을 확인할 수 있음
- ‘상가주택’이 54.5%로 거래 파기 비율이 가장 높은 반면, ‘아파트’와 ‘단독(다가구)주택’은 각각 19.3%, 19.1%로 상대적으로 낮아 주택 형태에 따른 차이도 확인할 수 있음

표2-50-1 | 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부

(단위 : %)

Base=전체 ▣ 전체 ▣	사례수 (명) (300)	있음 22.0	없음 78.0	계 100.0
영업지역				
서울	(150)	24.0	76.0	100.0
경기	(150)	20.0	80.0	100.0
주로 영업하는 주택 형태				
아파트	(171)	19.3	80.7	100.0
연립/다세대주택	(56)	25.0	75.0	100.0
단독(다가구)주택	(47)	19.1	80.9	100.0
상가주택	(11)	54.5	45.5	100.0
오피스텔	(13)	30.8	69.2	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대				
6억 원 미만	(142)	19.7	80.3	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	28.8	71.2	100.0
9억 원 이상	(60)	25.0	75.0	100.0
거래 경험 없음	(46)	17.4	82.6	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대				
3억 원 미만	(144)	22.9	77.1	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	20.5	79.5	100.0
5억 원 이상	(72)	23.6	76.4	100.0
거래 경험 없음	(11)	9.1	90.9	100.0



응답자 특성별

- 주택 매매 과정에서 거래 파기의 주된 원인 중 ‘매수자(사는 사람) 계약 취소’에 대한 응답이 전반적으로 높음
- 경기 지역은 거래 파기 원인이 매수자(73.3%), 비슷(23.3%), 매도자(3.3%) 순임
- 서울 지역 역시 매수자(58.3%), 비슷(27.8%), 매도자(13.9%) 순으로 경기와 유사

표2-50-2 | 주택 매매 과정에서 거래 파기 시 주된 원인

(단위 : %)

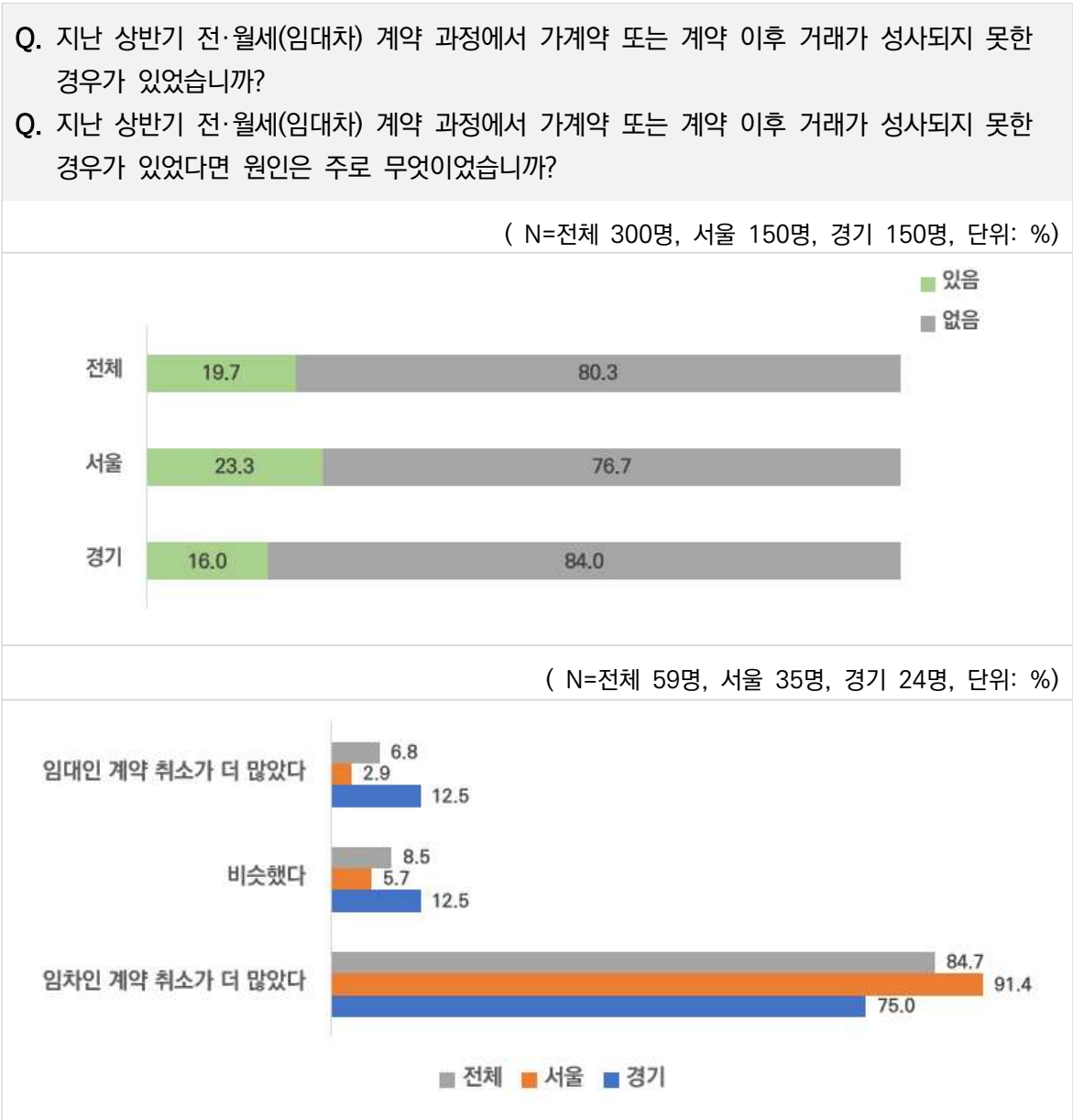
Base=주택 매매시 거래 파기 경험 있음	사례수 (명)	매수자(사는 사람) 계약 취소가 더 많았다	매도자(파는 사람) 계약 취소가 더 많았다	매수자 취소와 매도자 취소가 비슷했다	계
▣ 전체 ▣	(66)	65.2	9.1	25.8	100.0
영업지역					
서울	(36)	58.3	13.9	27.8	100.0
경기	(30)	73.3	3.3	23.3	100.0
주로 영업하는 주택 형태					
아파트	(33)	72.7	3.0	24.2	100.0
연립/다세대주택	(14)	71.4	7.1	21.4	100.0
단독(다가구)주택	(9)	44.4	33.3	22.2	100.0
상가주택	(6)	33.3	16.7	50.0	100.0
오피스텔	(4)	75.0	0.0	25.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대					
6억 원 미만	(28)	75.0	7.1	17.9	100.0
6억 원~9억 원 미만	(15)	66.7	0.0	33.3	100.0
9억 원 이상	(15)	46.7	20.0	33.3	100.0
거래 경험 없음	(8)	62.5	12.5	25.0	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대					
3억 원 미만	(33)	69.7	6.1	24.2	100.0
3억 원~5억 원 미만	(15)	60.0	13.3	26.7	100.0
5억 원 이상	(17)	58.8	11.8	29.4	100.0
거래 경험 없음	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0

3. 주택 전월세 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기

서울과 경기지역 중개사 19.7% 임대차 과정에서 거래 파기 경험, 주 이유는 임차인 취소

- '22년 상반기 전월세 계약 과정에서 거래가 성사되지 못한 경우가 있었는지 질문한 결과, 서울과 경기지역 중개업소의 19.7%가 있었다고 응답했으며, 거래 파기 이유는 임차인 계약 취소가 대다수를 차지함
- 경기는 서울보다 임대인 취소가, 서울은 경기보다 임차인 취소가 상대적으로 많음

그림2-51 | 주택 전월세 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부





응답자 특성별

- 거래 파기 '있음' 비율은 서울(23.3%)이 경기(16.0%)보다 약 7.3%p 높아 지역별 차이가 확인됨
- 거래 파기 비율이 상대적으로 높은 주택 형태는 '연립/다세대 주택'(32.1%), '상가주택'(36.4%) 등임

표2-51-1 | 주택 전월세 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 여부

(단위 : %)

Base=전체 ■ 전체 ■	사례수 (명)	있음	없음	계
	(300)	19.7	80.3	100.0
영업지역				
서울	(150)	23.3	76.7	100.0
경기	(150)	16.0	84.0	100.0
주로 영업하는 주택 형태				
아파트	(171)	14.0	86.0	100.0
연립/다세대 주택	(56)	32.1	67.9	100.0
단독(다가구)주택	(47)	25.5	74.5	100.0
상가주택	(11)	36.4	63.6	100.0
오피스텔	(13)	7.7	92.3	100.0
기타	(2)	0.0	100.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대				
6억 원 미만	(142)	17.6	82.4	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	15.4	84.6	100.0
9억 원 이상	(60)	30.0	70.0	100.0
거래 경험 없음	(46)	17.4	82.6	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대				
3억 원 미만	(144)	19.4	80.6	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	12.3	87.7	100.0
5억 원 이상	(72)	26.4	73.6	100.0
거래 경험 없음	(11)	27.3	72.7	100.0



응답자 특성별

- 주택 전월세 계약 과정에서 거래 파기의 주된 원인 중 '임차인(빌리는 사람) 계약 취소'에 대한 응답이 전반적으로 높음

표2-51-2 | 주택 전월세 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래 파기 시 주된 원인

(단위 : %)

Base=전월세 계약시 거래 파기 경험 있음	사례수 (명)	임차인(빌리는 사람) 계약 취소가 더 많았다	임대인(빌려주는 사람) 계약 취소가 더 많았다	임차인 취소와 임대인 취소가 비슷했다	계
▣ 전체 ▣	(59)	84.7	6.8	8.5	100.0
영업지역					
서울	(35)	91.4	2.9	5.7	100.0
경기	(24)	75.0	12.5	12.5	100.0
주로 영업하는 주택 형태					
아파트	(24)	87.5	4.2	8.3	100.0
연립/다세대주택	(18)	77.8	11.1	11.1	100.0
단독(다가구)주택	(12)	91.7	0.0	8.3	100.0
상가주택	(4)	75.0	25.0	0.0	100.0
오피스텔	(1)	100.0	0.0	0.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대					
6억 원 미만	(25)	84.0	4.0	12.0	100.0
6억 원~9억 원 미만	(8)	100.0	0.0	0.0	100.0
9억 원 이상	(18)	77.8	11.1	11.1	100.0
거래 경험 없음	(8)	87.5	12.5	0.0	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대					
3억 원 미만	(28)	89.3	3.6	7.1	100.0
3억 원~5억 원 미만	(9)	77.8	11.1	11.1	100.0
5억 원 이상	(19)	84.2	5.3	10.5	100.0
거래 경험 없음	(3)	66.7	33.3	0.0	100.0

4. 주택 매매 급매물 비율

서울과 경기 지역 중개사 10명 중 5명 '22년 상반기 매매 급매물 하반기보다 '증가'
경기가 서울보다 증가했다는 비율이, 서울은 경기보다 비슷했다는 비율이 높음

- '22년 상반기에 영업하고 있는 지역의 급매물 비율이 작년 하반기에 비해 '증가했다'는 응답은 53.0%로 '비슷했다'(33.3%)나 '감소했다'(13.7%)보다 높음
- '증가했다'는 응답은 경기가 서울에 비해 많고, '비슷한 수준' 응답은 서울이 경기도에 비해 많음

그림2-52 | 주택 매매 급매물 비율

Q. 선생님께서 영업하고 계신 지역의 매매 물건 중에서 급매물 비율은 작년 하반기에 비해 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)





응답자 특성별

- ‘증가하였다’ 응답이 전반적으로 높으며, 특히 ‘경기’(58.7%), ‘아파트’(67.8%) 등에서 비교적 높게 나타남
- ‘비슷한 수준이다’ 응답은 서울이 39.3%로 경기(27.3%)보다 약 12.0%p 높아 지역별 차이가 확인됨

표2-52-1 | 주택 매매 금액물 비율

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 증가하였 다	② 다소 증가하였 다	①+② 증가하였 다	③ 비슷한 수준이다	④ 다소 감소하였 다	⑤ 매우 감소하였 다	④+⑤ 감소하였 다	계
▣ 전체 ▣	(300)	6.7	46.3	53.0	33.3	7.0	6.7	13.7	100.0
영업지역									
서울	(150)	5.3	42.0	47.3	39.3	6.0	7.3	13.3	100.0
경기	(150)	8.0	50.7	58.7	27.3	8.0	6.0	14.0	100.0
주로 영업하는 주택 형태									
아파트	(171)	9.9	57.9	67.8	21.6	7.6	2.9	10.5	100.0
연립/다세대주택	(56)	1.8	32.1	33.9	48.2	5.4	12.5	17.9	100.0
단독(다가구)주택	(47)	0.0	25.5	25.5	51.1	8.5	14.9	23.4	100.0
상가주택	(11)	9.1	18.2	27.3	54.5	9.1	9.1	18.2	100.0
오피스텔	(13)	7.7	61.5	69.2	30.8	0.0	0.0	0.0	100.0
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대									
6억 원 미만	(142)	7.0	42.3	49.3	33.1	8.5	9.2	17.6	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	13.5	48.1	61.5	30.8	5.8	1.9	7.7	100.0
9억 원 이상	(60)	3.3	55.0	58.3	31.7	5.0	5.0	10.0	100.0
거래 경험 없음	(46)	2.2	45.7	47.8	39.1	6.5	6.5	13.0	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대									
3억 원 미만	(144)	5.6	34.7	40.3	40.3	9.7	9.7	19.4	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	9.6	52.1	61.6	28.8	6.8	2.7	9.6	100.0
5억 원 이상	(72)	6.9	61.1	68.1	25.0	2.8	4.2	6.9	100.0
거래 경험 없음	(11)	0.0	63.6	63.6	27.3	0.0	9.1	9.1	100.0

5. 주택 전월세 급매물 비율

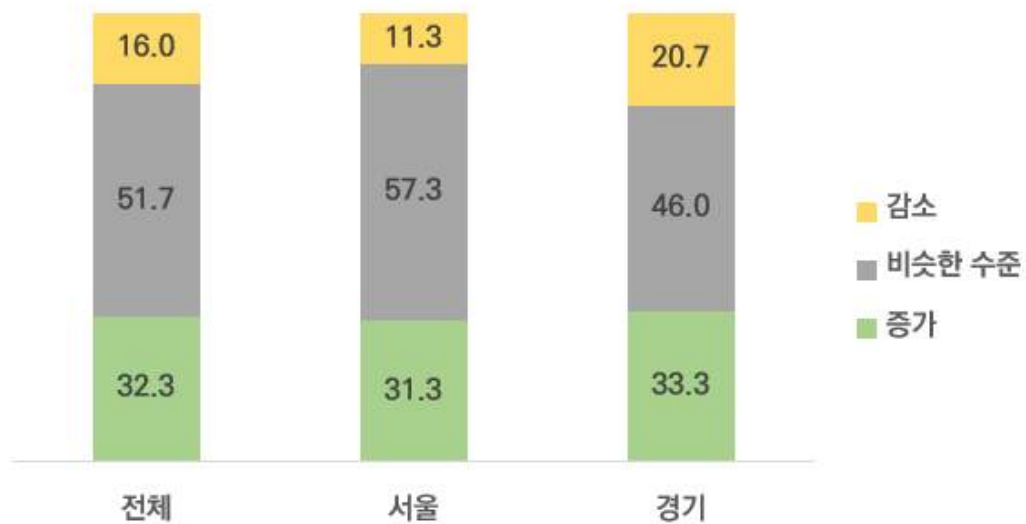
서울과 경기 지역 중개사 10명 중 5명 '22년 상반기 전월세 급매물 작년 하반기와 비슷
서울이 경기보다 '비슷했다'는 응답이, 경기는 서울보다 '감소했다'는 응답이 더 많음

- '22년 상반기에 영업하고 있는 지역의 전월세 물건 중 급매물 비율이 작년 하반기에 비해 '비슷한 수준' 응답이 51.7%로 '증가'(32.3%)나 '감소'(16.0%)보다 많음
- '감소했다'는 응답은 경기가 서울에 비해 약 9.4%p 높고, '비슷한 수준' 응답은 서울이 경기도에 비해 약 11.3%p 높음

그림2-53 | 주택 전월세 급매물 비율

Q. 지난 상반기 선생님께서 영업하고 계신 지역의 전·월세 물건 중에서 급매물 비율은 작년 하반기에 비해 어떠한가요?

(N=전체 300명, 서울 150명, 경기 150명, 단위: %)



	사례수 (명)	매우 증가	다소 증가	비슷한 수준	다소 감소	매우 감소	계
전체	(300)	2.7	29.7	51.7	9.0	7.0	100.0
서울	(150)	2.0	29.3	57.3	6.7	4.7	100.0
경기	(150)	3.3	30.0	46.0	11.3	9.3	100.0



응답자 특성별

- ‘비슷한 수준’ 응답이 전반적으로 높으며, 거래 주택 주된 전세보증금 금액대가 낮을 수록 비율이 높은 경향을 보임.
- 서울은 경기도 비해 ‘비슷한 수준’ 응답 비율이 높은 반면, ‘감소했다’ 응답 비율은 경기도가 서울보다 높음

표2-53-1 | 주택 전월세 급매물 비율

(단위 : %)

Base=전체	사례수 (명)	① 매우 증가하였 다	② 다소 증가하였 다	①+② 증가하였 다	③ 비슷한 수준이다	④ 다소 감소하였 다	⑤ 매우 감소하였 다	④+⑤ 감소하였 다	계
▣ 전체 ▣	(300)	2.7	29.7	32.3	51.7	9.0	7.0	16.0	100.0
영업지역									
서울	(150)	2.0	29.3	31.3	<u>57.3</u>	6.7	4.7	<u>11.3</u>	100.0
경기	(150)	3.3	30.0	33.3	<u>46.0</u>	11.3	9.3	<u>20.7</u>	100.0
주로 영업하는 주택 형태									
아파트	(171)	4.1	42.1	46.2	43.3	6.4	4.1	10.5	100.0
연립/다세대주택	(56)	0.0	14.3	14.3	66.1	14.3	5.4	19.6	100.0
단독(다가구)주택	(47)	0.0	4.3	4.3	66.0	12.8	17.0	29.8	100.0
상가주택	(11)	0.0	27.3	27.3	36.4	18.2	18.2	36.4	100.0
오피스텔	(13)	7.7	30.8	38.5	53.8	0.0	7.7	7.7	100.0
기타	(2)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
거래 주택의 주된 매매 금액대									
6억 원 미만	(142)	2.1	24.6	26.8	52.8	9.9	10.6	20.4	100.0
6억 원~9억 원 미만	(52)	5.8	32.7	38.5	51.9	5.8	3.8	9.6	100.0
9억 원 이상	(60)	1.7	43.3	45.0	46.7	6.7	1.7	8.3	100.0
거래 경험 없음	(46)	2.2	23.9	26.1	54.3	13.0	6.5	19.6	100.0
거래 주택의 주된 전세보증금 금액대									
3억 원 미만	(144)	0.7	16.7	17.4	<u>59.7</u>	11.8	11.1	22.9	100.0
3억 원~5억 원 미만	(73)	5.5	38.4	43.8	<u>46.6</u>	8.2	1.4	9.6	100.0
5억 원 이상	(72)	4.2	45.8	50.0	<u>41.7</u>	4.2	4.2	8.3	100.0
거래 경험 없음	(11)	0.0	36.4	36.4	45.5	9.1	9.1	18.2	100.0

2022년 상반기 부동산 활동조사 보고서

CHAPTER

부록1

설문지



부동산활동조사 일반가구 관련 질문

[응답자 선정 질문]

선문1. 선생님께서 현재 거주하고 계시는 지역은 어디입니까?

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 서울 | 10. 충북 -> 면접중단 |
| 2. 부산 -> 면접중단 | 11. 충남 -> 면접중단 |
| 3. 대구 -> 면접중단 | 12. 전북 -> 면접중단 |
| 4. 인천 -> 면접중단 | 13. 전남 -> 면접중단 |
| 5. 광주 -> 면접중단 | 14. 경북 -> 면접중단 |
| 6. 대전 -> 면접중단 | 15. 경남 -> 면접중단 |
| 7. 울산 -> 면접중단 | 16. 제주 -> 면접중단 |
| 8. 경기 | 17. 세종 -> 면접중단 |
| 9. 강원 -> 면접중단 | |

선문2. 선생님의 성별은 무엇입니까?

1. 남자
2. 여자

선문3. 선생님의 연령은 올해 만으로 어떻게 되십니까?

1. 만 () 세

선문4. 선생님께서는 귀 닥의 가구주 혹은 가구주 배우자이십니까?

1. 가구주
2. 가구주 배우자
3. 기타

선문5. 선생님께서 지금 살고 계신 집의 형태는 다음 중 무엇입니까?

1. 아파트(주상복합 포함)
2. 연립이나 다세대주택
3. 단독(다가구)주택
4. 상가주택
5. 오피스텔
6. 기타()

선문6. 선생님께서 지금 살고 계신 집의 거주형태는 다음 중 무엇입니까?

1. 자가
2. 전세
3. 보증금이 있는 월세(반전세 포함)
4. 보증금이 없는 월세(사글세 포함)
5. 무상 및 기타

선문7. 선생님께서 지금 살고 계신 집 외에 본인이나 배우자 명의로 보유하고 계신 주택이 있습니까?

1. 있다
2. 없다

선문8. 선생님께서는 지난 상반기(1~6월)에 주택 매수(구입)·매도(판매) 및 전월세 거래 등 부동산 주택과 관련된 거래를 하신 적이 있습니까?

※ 부동산 “주택”은 아파트(주상복합 포함), 연립/다세대 주택, 단독(다가구)주택, 상가주택, 오피스텔 등을 포함합니다.

※ 토지, 상가 건물 등은 “주택”에서 제외됩니다.

1. 있다
2. 없다

선문9. 선생님께서는 지난 상반기(1~6월)에 주택을 사고 팔거나 전월세 거래를 하기 위해 부동산 매물을 알아보신 적이 있으십니까?

※ 부동산 “주택”은 아파트(주상복합 포함), 연립/다세대 주택, 단독(다가구)주택, 상가주택, 오피스텔 등을 포함합니다.

※ 토지, 상가 건물 등은 “주택”에서 제외됩니다.

1. 있다
2. 없다

// 선문 9 = 1. 있다 응답자만 문1 ~ 문5-4까지 응답 //

[I. 부동산활동 관련 일반사항]

[1. 부동산 탐색 활동]

문1. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 부동산 **주택 거래 유형**은 어떻게 되십니까? 알아보았던 거래 유형을 **모두** 선택해 주십시오.

1. 주택 매수(구입) (분양권 포함)
1. 주택 매도(판매) (분양권 포함)
2. 전·월세 임차(빌림)
3. 전·월세 임대(빌려줌)

문2. 지난 상반기(1~6월)에 주택 매수(구입)·매도(판매) 및 전월세 임대·임차 등의 부동산 거래를 하려고 알아보았을 때, **알아보았던 유형**에 해당하는 내용을 **모두** 선택해 주십시오.

1. PC 기반 포털 및 각종 부동산 매물 사이트 검색 (네이버 부동산 등)
1. 모바일 어플 기반 부동산 정보 검색 (직방, 아실 등)
1. 지역 부동산 중개업소 전화나 방문
2. 매물 직접 방문(모델하우스 방문 포함)
3. 경매나 공매 자료 열람

문3 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 어떠한 목적으로 주택을 알아보셨나요?

1. 이사(가구원 전체 이주)
2. 분가(가구원 일부 이주)
3. 투자 목적
4. 기타 ()

문4 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 부동산 주택 거래를 하려고 알아보신 적이 있다면, 언제부터 알아보기 시작하셨습니까?

※ **하반기 중에 한 번이라도 알아보신 적이 있다면, 언제 처음으로 알아보기 시작하셨는지 응답해 주십시오.**

1. ()년 ()월 부터

문4-1. 선생님께서는 지금도 계속해서 부동산 주택 거래를 알아보고 계십니까?

1. 그렇다 ->문5-1
2. 아니다 ->문4-2

문4-2. 선생님께서는 지난 상반기(1~6월)에 알아보셨던 부동산 주택 거래를 언제까지 알아보셨습니까?

1. 2021년 -> ()월 까지

문4-3. 선생님께서 부동산 주택 거래를 알아보는 것을 중단하신 이유는 무엇인가요?

1. 거래 성사
2. 기타()

[로직 : 선문8 = 2. 없다 AND 문1 = 1이라고 응답한 사람들만 대상]

문5-1. 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 부동산 주택 매수(구입) 거래를 하지 않았다면 가장 주된 이유는 무엇입니까?

1. 주택가격이 높아서
2. 매수(구입)할 가격대의 주택 공급이 적어서
3. 주택담보대출 금리가 높아서
4. 주택담보대출을 받기가 어려워서
5. 조만간 주택시장 가격이 하락할 것 같아서
6. 거래할 필요가 없어져서
7. 거래에 따른 세금이 부담돼서
8. 기타 ()

[로직 : 선문8 = 2. 없다 AND 문1 = 2로 응답한 사람들만 대상]

문5-2. 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 부동산 주택 매도(판매) 거래를 하지 않았다면 가장 주된 이유는 무엇입니까?

1. 주택가격이 낮아서
1. 매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 적어서
2. 주택담보대출 금리가 낮아서
3. 주택담보대출을 받거나 유지하는 것이 유리해서
5. 조만간 주택시장 가격이 상승할 것 같아서
6. 거래할 필요가 없어져서
7. 거래에 따른 세금이 부담돼서
8. 기타 ()

[로직 : 선문8 = 2. 없다 AND 문1 = 3로 응답한 사람들만 대상]

문5-3. 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 전월세 임차(빌림) 거래를 하지 않았다면 가장 주된 이유는 무엇입니까?

1. 전월세 가격이 너무 높아서
2. 임차(빌림)할 가격대의 주택 공급이 없어서
3. 전세담보대출을 받거나 전세담보대출 금리가 부담되어서
4. 거래할 필요가 없어져서
5. 기타 ()

[로직 : 선문8 = 2. 없다 AND 문1 = 4로 응답한 사람들만 대상]

문5-4. 지난 상반기(1~6월)에 알아보았던 전월세 임대(빌려줌) 거래를 하지 않았다면 가장 주된 이유는 무엇입니까?

1. 전월세 가격이 너무 낮아서
2. 임대(빌려줌)할 가격대의 주택 수요가 없어서
3. 임대소득세 등 세금이나 중개수수료와 같은 비용이 부담되어서
4. 거래할 필요가 없어져서
5. 기타 ()

[로직 : 선문8=1로 실제 부동산 거래 활동을 했다고 응답한 사람들만 대상]

[2. 부동산 거래 활동]

문6. 지난 상반기(1~6월)에 부동산 주택 거래를 하신 적이 있다면, 거래 유형은 다음 중 어디에 해당합니까? 해당하는 유형을 모두 선택하고, 거래 건수를 각각 응답해 주십시오.

※ 다가구 주택을 통으로 구입하였으면 주택 구입 건수 “1” 입력

※ 부동산 “주택”은 아파트(주상복합 포함), 연립/다세대 주택, 단독(다가구)주택, 상가주택, 오피스텔 등을 포함합니다.

1. 주택 매수(구입) (분양권 포함) : ()건
2. 주택 매도(판매) (분양권 포함) : ()건
3. 전·월세 임차(빌림) : ()건
4. 전·월세 임대(빌려줌) : ()건

[로직 : 문6에서 보기 1이 1 이상인 경우만 응답]

문7. 지난 상반기(1~6월)에 매수(구입)하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.

	아파트 (주상복합 포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가 주택	오피스 텔
	1	2	3	4	5
구입주택1					
구입주택2					

[로직 : 문6에서 보기 1이 1 이상인 경우만 응답]

문7-1. 지난 상반기(1~6월)에 매수(구입)하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠하였습니까?

	계획했던(희망했던) 금액보다 낮은 가격에 구입함	계획했던(희망했던) 금액과 비슷한 가격에 구입함	계획했던(희망했던) 금액보다 높은 가격에 구입함
	1	2	3
구입주택1			
구입주택2			

[로직 : 문6에서 보기 1이 1 이상인 경우만 응답]

문7-2. 지난 상반기(1~6월)에 매수(구입)하신 주택의 가격이 시세와 비교해 어떻다고 생각하십니까?

	시세 보다 낮은 가격에 구입함	시세와 비슷한 가격에 구입함	시세보다 높은 가격에 구입함
	1	2	3
구입주택1			
구입주택2			

[로직 : 문6에서 보기 1이 1 이상인 경우만 응답]

문7-3. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매수(구입)한 주된 이유는 거주목적과 투자목적 중 어디에 더 가까웠습니까?

	순수 거주 목적이다	거주목적에 더 가깝다	반반이다	투자목적에 더 가깝다	순수 투자 목적이다
	1	2	3	4	5
구입주택1					
구입주택2					

[로직 : 문6에서 보기 2가 1 이상인 경우만 응답]

문8. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.

	아파트 (주상복합 포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가 주택	오피스텔
	1	2	3	4	5
매도주택1					
매도주택2					

[로직 : 문6에서 보기 2가 1 이상인 경우만 응답]

문8-1. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠하였습니까?

	계획했던(희망했던) 금액보다 낮은 가격에 매도함	계획했던(희망했던) 금액과 비슷한 가격에 매도함	계획했던(희망했던) 금액보다 높은 가격에 매도함
	1	2	3
매도주택1			
매도주택2			

[로직 : 문6에서 보기 2가 1 이상인 경우만 응답]

문8-2. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택의 가격이 시세와 비교해 어떻다고 생각하십니까?

	시세 보다 낮은 가격에 매도함	시세와 비슷한 가격에 매도함	시세보다 높은 가격에 매도함
	1	2	3
매도주택1			
매도주택2			

[로직 : 문6에서 보기 2가 1 이상인 경우만 응답]

문8-3. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매도(판매)한 주된 이유는 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 이유를 각각 선택해 주십시오.

	이사 목적으로 (취업, 결혼 등)	다른 부동산에 투자하려고	주식 등 부동산 외의 투자처에 투자하려고	주택보유에 따른 비용 부담(이자, 세금 등) 때문에	생활비 등 목돈을 마련을 위해	기타 (증여 등)
	1	2	3	4	5	6
매도주택1						
매도주택2						

[로직 : 문8-3에서 6.기타 선택 시 질문]

문8-3-1. 주택을 매도(판매)하신 기타 이유는 무엇입니까?

1. ()

[로직 : 문6에서 보기 2가 1 이상인 경우만 응답]

문8-4. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택이 팔리기까지 평균 몇 개월이나 걸렸나요?

※ 4주 이내인 경우에는 개월수에 0을 입력하여 주십시오.

1. ()개월
2. ()주

[로직 : 문6에서 보기 2가 1 이상인 경우만 응답]

문8-5. 지난 상반기(1~6월)에 매도(판매)하신 주택의 매도 기간에 대해 어떻게 생각하시나요?

1. 생각보다 매우 늦게 팔림
2. 생각보다 다소 늦게 팔림
3. 예상했던 시점에 팔림
4. 생각보다 다소 빨리 팔림
5. 생각보다 매우 빨리 팔림

[로직 : 문6에서 보기 3이 1 이상인 경우만 응답]

문9. 지난 상반기(1~6월)에 임차하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.

	아파트 (주상복합 포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가 주택	오피 스텔
	1	2	3	4	5
임차주택1					
임차주택2					

[로직 : 문6에서 보기 3이 1 이상인 경우만 응답]

문9-1. 지난 상반기(1~6월)에 임차하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠하였습니까?

	계획했던(희망했던) 금액보다 낮은 가격에 임차함	계획했던(희망했던) 금액과 비슷한 가격에 임차함	계획했던(희망했던) 금액보다 높은 가격에 임차함
	1	2	3
임차주택1			
임차주택2			

[로직 : 문6에서 보기 3이 1 이상인 경우만 응답]

문9-2. 지난 상반기(1~6월)에 임차하신 주택의 가격이 시세와 비교하여 어떻다고 생각하십니까?

	시세 보다 낮은 가격에 임차함	시세와 비슷한 가격에 임차함	시세보다 높은 가격에 임차함
	1	2	3
임차주택1			
임차주택2			

[로직 : 문6에서 보기 4가 1 이상인 경우만 응답]

문10. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까? 거래가 1건 이상이면, 해당하는 유형을 각각 선택해 주십시오.

	아파트 (주상복합 포함)	연립/다세대 주택	단독(다가구) 주택	상가 주택	오피 스텔
	1	2	3	4	5
임대주택1					
임대주택2					

[로직 : 문6에서 보기 4가 1 이상인 경우만 응답]

문10-1. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택의 가격은 희망했던 가격과 비교하여 어떠하였습니까?

	계획했던(희망했던) 금액보다 낮은 가격에 임대함	계획했던(희망했던) 금액과 비슷한 가격에 임대함	계획했던(희망했던) 금액보다 높은 가격에 임대함
	1	2	3
임대주택1			
임대주택2			

[로직 : 문6에서 보기 4가 1 이상인 경우만 응답]

문10-2. 지난 상반기(1~6월)에 임대하신 주택의 가격이 시세와 비교하여 어떻다고 생각하십니까?

	시세 보다 낮은 가격에 임대함	시세와 비슷한 가격에 임대함	시세보다 높은 가격에 임대함
	1	2	3
임대주택1			
임대주택2			

[3. 부동산 일반사항 공통]

문11. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매수(구입)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?

1. 있음
2. 없음 ->문12

문11-1. 주택을 매수(구입)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 주된 원인은 무엇입니까?

1. 매수자(사는 사람) 계약 취소
2. 매도자(파는 사람) 계약 취소
3. 기타 ()

문12. 지난 상반기(1~6월)에 주택을 매도(판매)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?

1. 있음
2. 없음 -> [Ⅲ. 주택담보대출 여건]

문12-1. 주택을 매도(판매)하는 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 주된 원인은 무엇입니까?

1. 매수자(사는 사람) 계약 취소
2. 매도자(파는 사람) 계약 취소
3. 기타 ()

[II. 주택담보대출 여건]

문13. 선생님께서는 지난 상반기(1~6월)에 주택담보대출을 받은 경험이 있으십니까?

※ 임차가구 전세자금대출 등 보증금대출 포함, 임대인의 퇴거전세자금대출 포함

1. 있다
2. 없다 ->문14

문13-1. 선생님께서 주택담보대출을 받을 당시 대출 금액을 원하는 만큼 받으셨습니까?

1. 원하는 만큼 받음 ->문15
2. 원하는 만큼 받지 못 함

문13-2. 당시 대출 금액을 원하는 만큼 받지 못한 이유는 무엇입니까? 가장 주된 이유부터 **순서대로 2가지**를 선택해 주십시오.

1. 주택에 대한 담보대출비율(LTV) 제한 때문에
2. 주택의 담보 가치가 낮게 책정되어서 (낮은 KB시세, 방 공제 등)
3. 기존 대출이 많아 대출가능 금액이 제한되어서
4. 소득이 낮아 대출가능 금액이 제한되어서
5. 대출 금리가 높아 대출 상환이 부담스러워서
6. 15억원 이상 주택이나 다주택자는 대출이 불가하여서
7. 기타 ()

[로직: 문13=2인 사람만 질문]

문14. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 주택담보대출을 받으려고 상담을 받은 적이 있으십니까? (**온라인 상담과 오프라인 상담을 모두 포함해서 응답해 주십시오**)

1. 있다
2. 없다

문15. 현재 시점에서 주택담보대출을 받을 수 있는 여건이 어떻다고 생각하십니까?

1. 전혀 어렵지 않다
2. 별로 어렵지 않다
3. 보통이다
4. 다소 어렵다
5. 매우 어렵다

[III. 부동산시장 관련 일반사항]

[1. 주택 매수(구입) 관련]

문16. 전체적으로 볼 때, 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 생각하십니까?

1. 아주 좋은 시점이다
2. 다소 좋은 시점이다
3. 보통이다
4. 다소 좋지 않은 시점이다
5. 아주 좋지 않은 시점이다

[로직 : 문16=1,2라고 응답한 응답자 대상]

문16-1. 현재 주택을 매수(구입)하기 좋은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?

1. 주택가격이 낮아서
2. 주택담보대출금리가 낮아서
3. 매수(구입)할 가격대의 주택 공급이 많아서
4. 주택담보대출 받기가 어렵지 않아서
5. 조만간 주택시장 가격이 상승할 것 같아서
6. 기타 ()

[로직 : 문16=4,5라고 응답한 응답자 대상]

문16-2. 현재 주택을 매수(구입)하기 좋지 않은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?

1. 주택가격이 너무 높아서
1. 주택담보대출금리가 높아서
3. 매수(구입)할 가격대의 주택 공급이 적어서
4. 주택담보대출을 받기가 어려워져서
5. 조만간 주택시장 가격이 하락할 것 같아서
6. 기타 ()

문17. 향후 주택을 구입하게 된다면 주택구입의 주된 목적으로 거주와 투자 중 어느 것을 더 중요하게 생각하십니까?

순수 거주 목적이다	거주목적에 더 가깝다	반반이다	투자목적에 더 가깝다	순수 투자 목적이다
1	2	3	4	5

문18. 향후 주택을 구입하실 때 자기 자금은 주택가격 대비 어느 정도 있어야 한다고 생각하십니까?

현행 담보대출기준은 고려하지 말고, 선생님께서 생각하시는 최소 비율을 응답해 주십시오.

1. 주택 가격의 최소 () % 이상

[2. 주택 매도(판매) 관련]

문19. 전체적으로 볼 때, 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 생각하십니까?

1. 아주 좋은 시점이다
2. 다소 좋은 시점이다
3. 보통이다
4. 다소 좋지 않은 시점이다
5. 아주 좋지 않은 시점이다

[로직 : 문19=1,2라고 응답한 응답자 대상]

문20-1. 현재 주택을 매도(판매)하기 좋은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?

1. 주택가격이 높아서
1. 주택담보대출금리가 높아서
2. 매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 많아서
3. 주택담보대출 받기가 어렵지 않아서
4. 전반적인 거시경제 상황이 나빠서
5. 기타()

[로직 : 문19=4,5라고 응답한 응답자 대상]

문20-2. 현재 주택을 매도(판매)하기 좋지 않은 시점이라고 대답한 가장 큰 이유는 무엇입니까?

1. 주택가격이 낮아서
2. 주택담보대출금리가 낮아서
3. 매도(판매)할 주택 가격대의 수요가 적어서
4. 주택담보대출 받기가 어려워져서
5. 전반적인 거시경제 상황이 좋아서
6. 기타()

[IV. 부동산 투자관련]

[1. 투자인식 조사]

문21. 선생님께서는 여유자금이 생길 경우 다음 중 어디에 투자하시겠습니까?

1. 주택
2. 주택 이외의 부동산(토지, 상가 등)
3. 예금이나 적금 등 금융상품
4. 주식이나 펀드 등 투자상품
5. 비트코인 등 가상화폐
6. 기타 ()

[2. 투자성향(위험 회피도) 조사]

문22. 현재 귀하께서 어떤 주택을 매수(구입)하였는데, 1년 후 주택가격이 10% 하락하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

1. 더 하락할 것을 염려하여 손해를 보더라도 매도하겠다
1. 가격이 회복되기를 기다린다
2. 다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수하겠다

문22-1. 앞서와 같이 주택을 매수(구입)하였는데, 2년 후 주택가격이 10% 하락하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

1. 더 하락할 것을 염려하여 손해를 보더라도 매도하겠다
2. 가격이 회복되기를 기다린다
3. 다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수하겠다

문22-2. 앞서와 같이 주택을 매수(구입)하였는데, 4년 후 주택가격이 10% 하락하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

1. 더 하락할 것을 염려하여 손해를 보더라도 매도하겠다
2. 가격이 회복되기를 기다린다
3. 다른 주택을 더 살 기회로 보고 추가로 매수하겠다

문23. 현재 귀하께서 어떤 주택을 매수(구입)하였는데, 1년 후 주택가격이 10% 상승하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

1. 주택을 매도하여 이익을 실현하겠다
2. 더 오를 수 있으므로 기다리겠다
3. 지금 사도 더 오를 수 있으므로 추가로 매수하겠다

문23-1. 앞서와 같이 주택을 매수(구입)하였는데, 2년 후 주택가격이 10% 상승하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

1. 주택을 매도하여 이익을 실현하겠다
2. 더 오를 수 있으므로 기다리겠다
3. 지금 사도 더 오를 수 있으므로 추가로 매수하겠다

문23-2. 앞서와 같이 주택을 매수(구입)하였는데, 4년 후 주택가격이 10% 상승하였습니다. 귀하께서는 이 주택을 어떻게 하시겠습니까?

1. 주택을 매도하여 이익을 실현하겠다
2. 더 오를 수 있으므로 기다리겠다
3. 지금 사도 더 오를 수 있으므로 추가로 매수하겠다

문24. 귀하가 앞으로 1년간 아래 각 자산에 투자한다고 가정할 때, 각 자산으로부터 얻을 수 있을 것이라고 예상되는 수익률의 수준에 대해 어떻게 생각하십니까?

	매우 낮다			보통			매우 높다
	1	2	3	4	5	6	7
1. 예·적금							
2. 채권							
3. 주식 (주식형 펀드 포함)							
4. 주택(아파트 포함)							
5. 주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)							

문25. 귀하가 1년간 아래 각 자산에 투자한다고 가정할 때, 각 자산의 위험 수준에 대해 어떻게 생각하십니까?

	전혀 위험하지 않다			보통			매우 위험하다
	1	2	3	4	5	6	7
1. 예·적금							
2. 채권							
3. 주식 (주식형 펀드 포함)							
4. 주택 (아파트 포함)							
5. 주택 이외의 부동산(오피스텔, 토지 등)							

[V. 배경 문항]

배문1. 선생님의 혼인상태는 어떠합니까?

1. 미혼
2. 기혼
3. 기타()

배문2. 선생님께서 함께 거주하고 있으면서 경제적으로 함께 생활하는 가구원 수는 총 몇 명입니까?

※ 가구원이란 한 가구에서 함께 살고 있는 모든 구성원을 의미

- 주민등록이 함께 되어 있더라도 같이 살고 있지 않으면 가구원에서 제외
 - 가족이라도 군복무 취업 교육 때문에 함께 살고 있지 않으면 가구원에서 제외
1. () 명

배문3. 선생님 닉의 월 평균 소득(세금 및 사회보험료 공제 후)은 얼마입니까? 임대소득, 이자소득, 보너스 등을 포함한 전체 소득을 응답해주시시오.

1. 300만 원 미만
2. 300만 원-400만 원 미만
3. 400만 원-500만 원 미만
4. 500만 원 이상

배문4. 현재 귀 닉에서 보유 중인 총자산의 규모는 얼마입니까?

1. 1억 원 미만
2. 1억 원~3억 원 미만
3. 3억 원~5억 원 미만
4. 5억 원~9억 원 미만
5. 9억 원 이상

배문5. 현재 귀 닉의 부채 규모는 모두 얼마입니까?

1. 1천만 원 미만
2. 1천만 원~3천만 원 미만
3. 3천만 원~5천만 원 미만
4. 5천만 원~7천만 원 미만
5. 7천만 원~1억 원 미만
6. 1억 원~2억 원 미만
7. 2억 원~3억 원 미만
8. 3억 원 이상

도시지역 부동산활동조사 중개업소 관련 질문

[응답자 선정 질문]

선문1. 선생님께서 현재 영업하고 계시는 지역은 어디입니까?

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 서울 | 10. 충북 -> 면접중단 |
| 2. 부산 -> 면접중단 | 11. 충남 -> 면접중단 |
| 3. 대구 -> 면접중단 | 12. 전북 -> 면접중단 |
| 4. 인천 -> 면접중단 | 13. 전남 -> 면접중단 |
| 5. 광주 -> 면접중단 | 14. 경북 -> 면접중단 |
| 6. 대전 -> 면접중단 | 15. 경남 -> 면접중단 |
| 7. 울산 -> 면접중단 | 16. 제주 -> 면접중단 |
| 8. 경기 | 17. 세종 -> 면접중단 |
| 9. 강원 -> 면접중단 | |

선문1-1. 선생님께서 주로 영업하고 계신 시군구는 어디입니까?

1. _____(시군구)

선문2. 선생님께서 영업하고 계신 부동산 유형을 모두 선택해 주십시오.

1. 주택
2. 토지
3. 빌딩이나 상가 등 기타

// 로직 : 선문2= 1.주택 미선택 시 면접 중단 //

선문2-1. 선생님께서 주로 영업하고 계신 주택 형태는 다음 중 무엇입니까?

1. 아파트(주상복합 포함)
2. 연립이나 다세대주택
3. 단독(다가구)주택
4. 상가주택
5. 오피스텔
6. 기타()

선문3-1. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 거래하신 주택의 매매 금액은 주로 어느 가격대였습니까?

1. 3억 원 미만
2. 3억 원~6억 원 미만
3. 6억 원~9억 원 미만
4. 9억 원~12억 원 미만
5. 12억 원~15억 미만
6. 15억 원 이상
9. 거래 경험 없음

선문3-2. 선생님께서 지난 상반기(1~6월)에 거래하신 주택의 전세 보증금은 주로 어느 가격대였습니까?

1. 1억 5천만 원 미만
2. 1.5억 원~3억 원 미만
3. 3억 원~5억 원 미만
4. 5억 원~7억 원 미만
5. 7억 원~9억 원 미만
6. 9억 원 이상
9. 거래 경험 없음

[로직 : 선문3-1=9. 거래경험 없음 & 선문3-2= 9. 거래경험 없음 인 경우만 질문]

선문4. 선생님께서는 지난 상반기(1~6월)에 동안 월세 거래를 하신 적이 있습니까?

1. 거래 경험 있음
2. 거래 경험 없음 -> **면접중단**

문1-1. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 동안 주택 매매 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균적으로 얼마나 걸렸나요?

※ 4주 이내인 경우에는 개월수에 0을 입력하여 주십시오.

1. ()개월
2. ()주
9. 매물 없었음

문1-2. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 동안 주택 전세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균적으로 얼마나 걸렸나요?

※ 4주 이내인 경우에는 개월수에 0을 입력하여 주십시오.

1. ()개월
2. ()주
9. 매물 없었음

문1-3. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 동안 주택 월세 매물이 나와서 계약이 성사되기까지 평균적으로 얼마나 걸렸나요?

※ 4주 이내인 경우에는 개월수에 0을 입력하여 주십시오.

1. ()개월
2. ()주
9. 매물 없었음

문2-1. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 중개한 주택의 매매 가격은 작년 하반기(2021년 7~12월) 실거래가 대비 대체로 어떠한가요?

1. 매우 상승하였다
2. 다소 상승하였다
3. 비슷한 수준이다
4. 다소 하락하였다
5. 매우 하락하였다

문2-2. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 중개한 주택의 전세 가격은 작년 하반기(2021년 7~12월) 실거래가 대비 대체로 어떠한가요?

1. 매우 상승하였다
2. 다소 상승하였다
3. 비슷한 수준이다
4. 다소 하락하였다
5. 매우 하락하였다

문2-3. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 중개한 주택의 월세 가격은 작년 하반기(2021년 7~12월) 실거래가 대비 대체로 어떠한가요?

1. 매우 상승하였다
2. 다소 상승하였다
3. 비슷한 수준이다
4. 다소 하락하였다
5. 매우 하락하였다

문3-1. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 중개한 주택의 **매매** 가격은 호가 대비 대체로 어떠한가요?

1. 매도자 최초 호가 보다 매우 높은 가격에 거래됨
2. 매도자 최초 호가 보다 다소 높은 가격에 거래됨
3. 매도자 최초 호가로 거래됨
4. 매도자 최초 호가 보다 다소 낮은 가격에 거래됨
5. 매도자 최초 호가 보다 매우 낮은 가격에 거래됨

문3-2. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 중개한 주택의 **전세** 가격은 호가 대비 대체로 어떠한가요?

1. 임대인 최초 호가 보다 매우 높은 가격에 거래됨
2. 임대인 최초 호가 보다 다소 높은 가격에 거래됨
3. 임대인 최초 호가로 거래됨
4. 임대인 최초 호가 보다 다소 낮은 가격에 거래됨
5. 임대인 최초 호가 보다 매우 낮은 가격에 거래됨

문3-3. 선생님께서 영업하고 계신 중개업소에서 지난 상반기(1~6월) 중개한 주택의 **월세** 가격은 호가 대비 대체로 어떠한가요?

1. 임대인 최초 호가 보다 매우 높은 가격에 거래됨
2. 임대인 최초 호가 보다 다소 높은 가격에 거래됨
3. 임대인 최초 호가로 거래됨
4. 임대인 최초 호가 보다 다소 낮은 가격에 거래됨
5. 임대인 최초 호가 보다 매우 낮은 가격에 거래됨

문4. 지난 상반기(1~6월) 주택 매수자 중에서 **거주목적**과 **투자목적** 중 어떤 수요가 더 많았습니까?

순수 거주 목적이 더 많다	거주목적이 더 많은 편이다	반반이다	투자목적이 더 많은 편이다	순수 투자 목적이 더 많다
1	2	3	4	5

문5. 지난 상반기(1~6월) 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?

1. 있음
2. 없음 ->문6

문5-1. 지난 상반기(1~6월) 주택 매매 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 원인은 주로 무엇이었습니까?

1. 매수자(사는 사람) 계약 취소가 더 많았다
2. 매도자(파는 사람) 계약 취소가 더 많았다
3. 매수자 취소와 매도자 취소가 비슷했다

문6. 지난 상반기(1~6월) 전·월세(임대차) 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었습니까?

1. 있음
2. 없음 ->문7

문6-1. 지난 상반기(1~6월) 전·월세(임대차) 계약 과정에서 가계약 또는 계약 이후 거래가 성사되지 못한 경우가 있었다면 원인은 주로 무엇이었습니까?

1. 임차인(빌리는 사람) 계약 취소가 더 많았다
2. 임대인(빌려주는 사람) 계약 취소가 더 많았다
3. 임차인 취소와 임대인 취소가 비슷했다

문7. 지난 상반기(1~6월) 선생님께서 영업하고 계신 지역의 매매 물건 중에서 급매물 비율은 작년 하반기(2021년 7~12월)에 비해 어떠한가요?

1. 매우 증가하였다
2. 다소 증가하였다
3. 비슷한 수준이다
4. 다소 감소하였다
5. 매우 감소하였다

문8. 지난 상반기(1~6월) 선생님께서 영업하고 계신 지역의 전·월세 물건 중에서 급매물 비율은 작년 하반기(2021년 7~12월)에 비해 어떠한가요?

1. 매우 증가하였다
2. 다소 증가하였다
3. 비슷한 수준이다
4. 다소 감소하였다
5. 매우 감소하였다