

2023. 03. 03

[국내 기업]
국내 최대 프롭테크 기업
'직방'의 새로운 성장 동력은?

Copyright©ROA Intelligence, Inc.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means-electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise-without permission. This document provides an outline of a presentation and is complete without the accompanying oral commentary and discussion.



1. 기업 개요

직방은 2010년에 설립되어 국내 최초 전월세 정보 플랫폼인 '채널 브리즈(CH. BREEZE)'로 시작해 2012년부터 부동산 분야 최초로 모바일 플랫폼 및 웹사이트를 통해 부동산 거래 정보 및 방법을 제공하는 서비스인 '직방'을 출시했습니다. 원룸, 빌라 및 오피스텔부터 전국 아파트를 망라하는 서비스를 제공 중이며, 2021년에는 온택트파트너스를 출시하며 중개, 입주 케어, 홈 IoT 등 종합 주거 서비스 플랫폼으로 확장하고 있는 국내 최대 규모의 프롭테크(Prop Tech)* 기업입니다.

**프롭테크(Prop Tech): 부동산(Property)과 기술(Technology)을 결합한 용어로, 부동산 거래와 건설, 인테리어 등 다양한 부동산 분야에 인공지능(AI), VR, 빅데이터, 블록체인 등 최신 기술을 결합한 부동산 서비스를 의미함*

산업	소프트웨어 자문, 개발 및 공급업	대표자	안성우
기업구분	중소기업	설립일	2010.11.19
자본금	93억 1,000만원 (2021년 기준)	매출액	558억원 (2021년 기준)
주요사업	모바일 인터넷 서비스업	상장여부	비상장

- 투자 유치 내역: 총 투자 유치금액 약 3,735 억원

직방은 2011년 8월에 프리 A 투자에서 [포스코기술투자](#) 등으로부터 15 억원을 투자받았고, 2014년 6월 및 8월에 두 번에 걸친 시리즈 A 투자에서 각각 [스톤브릿지벤처스](#), [알토스벤처스](#) 등으로부터 30 억원씩을 확보했습니다. 2015년 3월에는 시리즈 B 투자에서

[에이티넘인베스트먼트](#)로부터 210 억원을, 같은 해인 12 월에는 시리즈 C 투자에서 골드만삭스피아로부터 380 억원을, 4 년 후인 2019 년 6 월에는 시리즈 D 투자에서 알토스벤처스 등으로부터 1,600 억원, 2022 년 6 월에는 총 두차례에 걸쳐 [신한벤처투자](#), [블랙필벤처스](#)로부터 100 억원 및 350 억원을 투자 유치한데 이어, 6 월에 또다시 시리즈 E 투자에서 [한국산업은행](#) 등으로부터 1,020 억원을 확보했습니다.

이로써 직방이 지금까지 유치한 총 투자금액은 약 3,735 억원으로, 가장 최근 투자 유치 당시 기업가치는 2 조 5,000 억원으로 평가받았습니다. 직방은 프롭테크 분야 최초 유니콘 기업입니다.

투자시기	투자 단계	투자금	투자사
2011.08	Pre A	15억 원	블루런벤처스, 포스코기술투자
2014.06	시리즈 A	30억 원	스톤브릿지벤처스, 컴퍼니케이파트너스
2014.08	시리즈 A	30억 원	알토스 벤처스
2015.03	시리즈 B	210억 원	에이티넘인베스트먼트, 컴퍼니케이파트너스
2015.12	시리즈 C	380억 원	골드만삭스피아
2019.06	시리즈 D	1,600억 원	알토스벤처스, 골드만삭스피아
2022.06	비공개	100억 원	신한벤처투자
2022.06	비공개	350억 원	블랙필벤처스
2022.06	시리즈 E	1,020억 원	한국산업은행 아이엠엠인베스트먼트

출처: [로아인텔리전스](#)

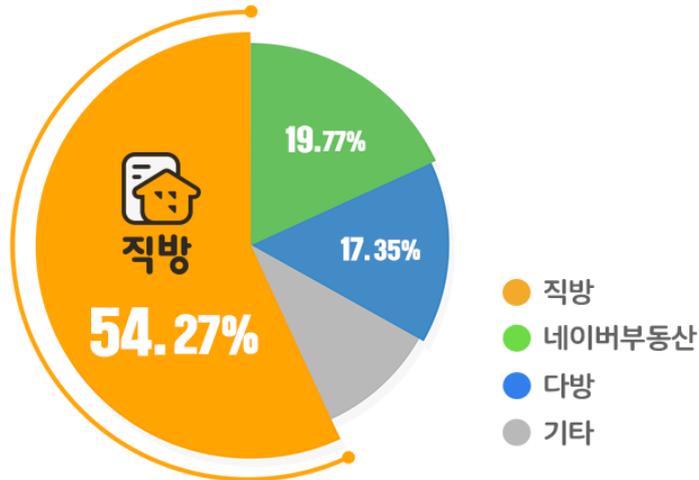
2. 사업 현황

중개사무소에서 부동산 정보를 구하는 게 익숙하지 않았던 20 대 및 30 대 젊은 세대의 니즈를 충족시킨 덕분에 부동산 O2O 서비스는 시장에 빠르게 정착했습니다. 직방은 국내 대표적인 부동산 중개 앱 서비스로 시장점유율이 업계 1 위를 차지하고 있으며, 업계최초로 유니콘에 등극했습니다. 큰 규모의 돈이 거래되는 만큼, 복잡하고 어렵게 느껴지던 부동산 거래를 온라인을 접목해 보다 쉽게 정보를 얻고 거래할 수 있는 시장을 개척하며, 폭발적인 성장세를 이어왔습니다.

2020 년 기준 직방 시장점유율

부동산 앱 시장점유율 54% 선점!

사무소 41,000곳 가입 완료



출처: 직방

임대인과 임차인 모두가 모든 정보를 균일하게 얻을 수 있도록 도와주고 소비자를 부동산 생태계의 플레이어로 만드는 것이 직방의 목표로, 1~2 인 가구를 주요 타겟으로 삼고 있습니다. 전·월세 정보를 집중 제공하고, 한국감정원(부동산 가격 앱 연동) 및 SKT(T 전화 API 연동) 등과 업무제휴, 유명 연예인을 활용한 공격적인 마케팅 등을 펼치고 있습니다.

하지만, 현재 부동산 시장 역시 금리 인상, 유동성 회수, 경제 위축 등 대외 경제 여건이 악화되면서 주택매매거래 시장이 10 년 전 수준으로 위축된 것으로 조사되는 등 직방은 몇 해 전부터 정체기를 맞이했습니다. 이와 같은 거래시장 위축은 2019 년 상반기에도 발생했지만, 그 당시에는 정부의 규제 강화 등의 정책효과로 인한 일시적인 현상이었으나, 이번 매매시장위축은 대외적 영향에 따른 것인 만큼 당분간 위축된 거래시장 분위기가 지속될 것으로 전망됩니다. 시장 폭등이 있었던 수도권과 아파트 시장에서 급격한 위축이 발생하고, 그 여파가 아파트 외 주택시장 및 지방으로 확산되는 중으로, 전방향적인 침체 확산이 예상됩니다.

직방 자료에 따르면, 2022 년 상반기 전국 주택매매거래 총액이 84 조 9,000 억원으로 100 조원을 하회하는 것으로 나타났습니다. 주택매매거래 총액이 100 조원 아래로 떨어진 것은 2019 년 상반기의 84 조 3,000 억원 이후 처음으로 역대 반기 최고거래액을 기록한 2020 년 하반기 201 조 4,000 억원과 비교했을 때, 57.8% 감소한 수치입니다.

특히 2022 년 상반기에 전국 아파트 매매거래 총액은 48 조 3,000 억원으로 10 년 전인 2012 년 하반기 44 조 9,000 억원을 기록한 이후 가장 낮은 수치를 기록했습니다. 이는, 가장 거래액이

많았던 2020 년 하반기 152 조 7,000 억원과 비교하면, 68.4% 감소했고, 2021 년 하반기 86 조 3,000 억원에 비해서는 44% 줄어 들었습니다.

또한, 2021 년 월간활성사용자(MAU)수는 286 만명에서 2022 년에는 290 만명으로 고작 1% 미만의 성장률을 기록했으며, [집토스](#), 다원중개 등 중개 플랫폼 업체들과 공유오피스인 [패스트파이브](#), 인테리어 [오늘의 집](#), 상업용 부동산 거래 플랫폼인 [알스케어](#) 등의 경쟁 업체들이 지속적으로 성장하며 직방의 성장에 부정적인 영향을 미친 것으로 분석됩니다.

- 성장전략: 인수합병과 사업다각화

직방은 이러한 정체기를 극복하고 새로운 성장 동력을 찾기 위해 공격적인 인수합병을 체결하는중으로, 플랫폼 사업에서 주거 관련 서비스 전반에 걸쳐 사업 영역을 확장하고 있습니다. 지난해에는 산업은행 등으로부터 약 1,000 억원 규모의 투자 유치에 성공하며 다시 성장에 박차를 가하는 중입니다.

2018 년 4 월에는 아파트 실거래 시세 정보 서비스 업체인 ['호갱노노'](#)의 지분 100%를 약 230 억원에 인수했으며, 상업용 부동산 중개 플랫폼인 ['디스코'](#)에도 3 억원을 투자하며 지분 33%를 확보했습니다. 2019 년에는 소셜하우징 기업인 ['세어하우스 우주'](#), 상업용 부동산 플랫폼 기업인 ['슈가힐\(네모\)'](#)를 인수했으며, 2020 년에는 청소서비스인 '호텔리브'를 운영하는 [이웃벤처](#)와 2022 년 초에는 아파트 관리 서비스를 제공하는 '모빌'을 카카오페이로부터 인수했고, 이외에도 인공지능(AI) 기반의 건축설계업체인 ['스페이스워크'](#), 가상현실(VR) 기반의 스타트업 ['큐픽스'](#)에도 투자한 바 있습니다. 또한, 2022 년 7 월에는 도어락, 월패드 등을 제조하는 삼성 SDS 홈 IoT 사업부를 인수하며, 대형 M&A 를 마무리했습니다.

기업명	호갱노노	우주	슈가힐	이웃벤처	모빌	삼성 SDS 홈 IoT
사업내용	아파트 실거래가 시세정보 플랫폼 운영	세어하우스 플랫폼 운영	상업용 부동산 플랫폼 '네모' 운영	청소서비스 '호텔리브' 운영	공동주택 모바일 관리 플랫폼	스마트홈
인수 시기	2018.04	2019.04	2019.06	2020.10	2021.01	2022.01

출처: 직방 (로아인텔리전스 재가공)

삼성 SDS 의 홈 IoT 사업은 아파트 벽면에 설치하는 월패드, 디지털 도어락이 주요 제품으로, 삼성 SDS 가 영위하던 사업중 유일한 B2C 사업입니다. 국내 스마트홈 시장 1 위로 해외 16 개국에 수출하고 있는 덩치가 큰 비즈니스인데, 직방 측은 직방의 주거 콘텐츠와 삼성 SDS 홈 IoT

하드웨어를 결합해 스마트홈 시장에서 혁신을 일으켜, 국내 부동산 거래를 넘어 세계적인 종합 프롭테크 기업으로 거듭나겠다는 비전을 밝혔습니다.

이와같이 직방은 임대관리, 부동산 실거래가 정보, 벤처 투자, 청소 서비스 등 부동산과 연계된 다양한 기업들을 인수하면서 프롭테크의 강자 자리를 유지하고, 새로운 영역으로 확장하여 성장 동력을 찾기 위해 노력 중입니다. 향후 인수한 기업들의 시너지 효과를 기대할 수 있을 것으로 전망됩니다.

또한, 직방은 2019년까지 공인중개사들에 판매하는 배너 광고 수익이 유일한 수익 모델로, 수익화의 한계에 부딪친 바 있으나, 2021년 6월에 '온택트파트너스'를 시작하며 수익 다각화에 주목했습니다. 이는, 화상통화, VR 매물 확인과 같은 정보기술(IT)을 접목한 비대면 중개 매매 플랫폼으로 부동산 거래가 성사되면 직방의 중개법인 자회사 온택트파트너스와 중개사가 계약서에 공동 날인하고, 거래 수수료를 절반씩 나눠 갖는 사업 모델입니다. 광고를 넘어 '중개'까지 사업 범위를 확장했습니다.

3. 주요 서비스 및 성과 추이

1) 주요 서비스

직방은 '직접 찍은 방 사진'의 줄임말로 직접 찍은 매물 사진 5장 이상을 올리는 것을 원칙으로 원룸과 오피스텔 서비스를 시작했습니다. 2016년에 아파트단지 서비스를 시작하면서 종합 부동산 정보 제공 플랫폼이라는 타이틀이 생겼고, 2018년에는 신축 분양 서비스를 출시하며 분양 단지에 대한 정보를 아파트 단지 정보에 추가했습니다. 이용자들이 관심있는 분양 지역에 대한 정보를 실시간으로 받아볼 수 있는 '분양 알림 서비스'도 제공하고 있습니다.



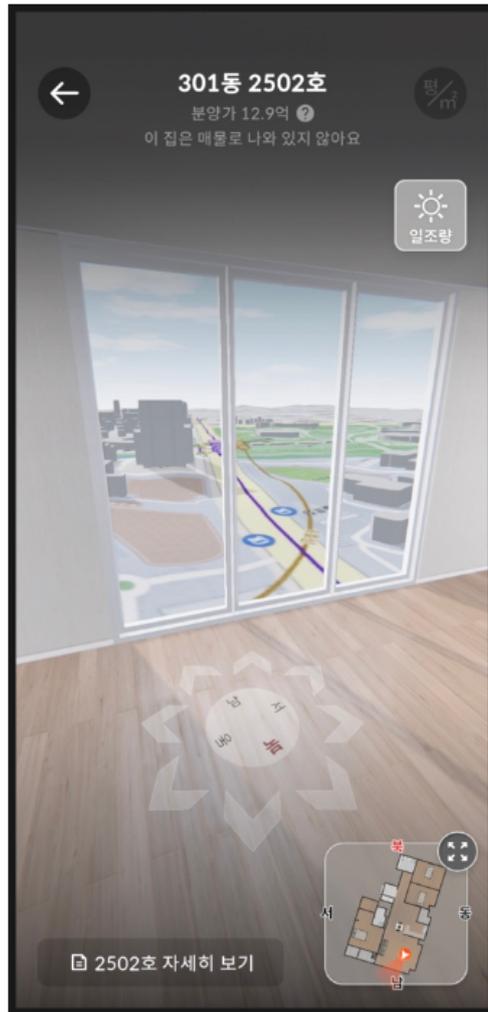
출처: 직방

- 모바일 모델하우스 등 비대면 서비스

로우테크 산업으로 여겨졌던 부동산 산업에 기술이 접목되어 프롭테크로 진화하고 있는데, 직방 역시 3D VR 기술을 접목한 'VR 홈투어 서비스'를 출시하며 2D 이미지로만 제공되던 매물의 내부 모습을 VR 영상으로 보여주는 서비스를 제공 중입니다.

자신이 원하는 지역을 검색하면 여러가지 정보를 한눈에 볼수 있게 구성되어 있습니다. 필터를 클릭하면 거래유형, 매매가, 구조, 주차옵션 등을 설정 해서 볼수 있습니다. 직방 홈페이지로 들어가면 VR 로 볼수 있는데, 자신이 원하는 매물을 선택후 들어가면 VR, 평면도, 단지전경 등의 옵션을 볼수 있습니다. VR 을 클릭 하면 집안 전경을 전부 구석구석 볼수 있기 때문에 이용자가 원하는 구조인지 확인할 수 있습니다.

아파트 실내 3D 뷰



출처: 직방

2019년에는 '모바일 모델하우스'를 출시했는데, 이를 통해 분양 일정, 분양가, 호재 정보, 주변 입지 특성 뿐 아니라 전문가 분석 등을 앱 하나로 확인할 수 있습니다. VR 과 CG 등을 활용해 견본주택에 방문하지 않아도 원하는 정보를 얻을수 있는 서비스로, 일반적인 사이버 모델하우스가 실물 견본주택을 건립한 뒤 이를 토대로 구성하는 것이라면, 모바일 모델하우스는 3차원 CG와 VR, 드론 촬영 등을 통해 실제 모습을 구현하는데 초점을 두었습니다.

아파트 서비스가 시작되고나서부터는 부동산 빅데이터 분석 기술을 이용하여 주민등록상 거주자 정보를 분석하고 시간에 따른 인구 이동을 시각화해 보여주는 '인구흐름정보' 서비스도 출시했습니다.

- 허위매물아웃연구소

직방은 '신뢰할 수 있는 정보'를 제공하는 데 목표를 두고 불량 매물에 대한 해법도 제공하기위해 적극 노력하는 중으로, 신뢰감 확보를 위해 허위매물아웃연구소를 설립하며, 기존 허위매물을

사례별로 분석해 패턴을 연구하고, 직방 내 축적된 빅데이터를 활용해 의심 매물을 추출해 검증하는 서비스를 제공 중입니다.



출처: 직방

직방에서 봤으나, 실제 매물이 없거나, 보고 간 가격보다 비싸다는 등 이용자가 오인할만한 거짓, 과장 광고를 근절하기 위해 직방은 안심운영정책을 위반한 회원 공인중개사에게 패널티를 주고, 3 회 이상 누적되면 직방 서비스를 1 년간 이용할 수 없게하는 정책을 시행 중에 있습니다.

매물을 문의한 이용자에게 연락해 진위 여부를 확인하는 '고객안심콜' 등을 운영 중이며, 이미 피해를 본 이용자는 헛걸음보상제로 구제하고 있습니다. 해당 프로젝트 시행은 허위매물 감소 효과로 이어졌는데 2019 년 5 월 83%였던 직방 매물 신뢰도는 2019 년 10 월 93%대로 올라갔고, 허위매물로 간주되는 매물의 비율도 16%에서 6%로 떨어졌습니다.

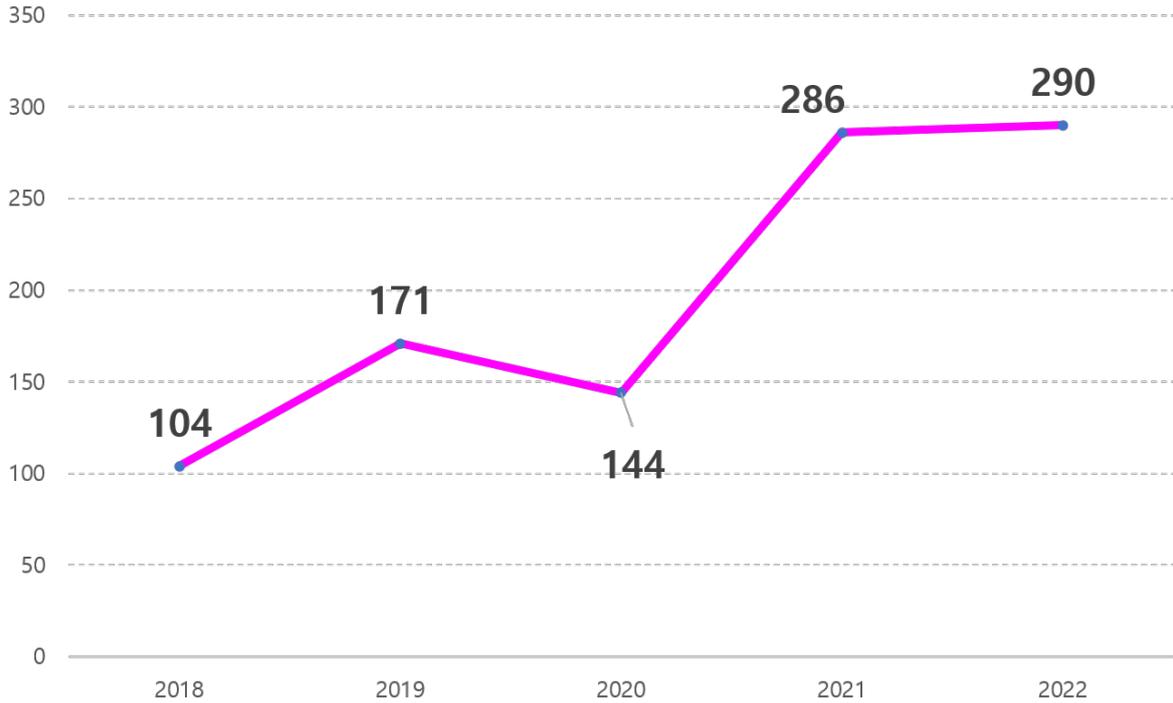
2) 사업성과추이

- 월 이용자 추이

직방의 월간 앱 방문객(MAU)은 2018 년에 104 만명, 2019 년에 171 만명에서 2020 년에는 144 만명, 2021 년에는 286 만명, 2022 년 290 만명을 기록하며 지난해 1% 미만 성장률로 성장세가 주춤한 모습을 보이고 있습니다.

(단위: 만 명)	2018	2019	2020	2021	2022
월 이용자(MAU)	104	171	144	286	290
YoY 증가율	-	64%	-16%	99%	0.3%

월 이용자(MAU) (단위: 만 명)



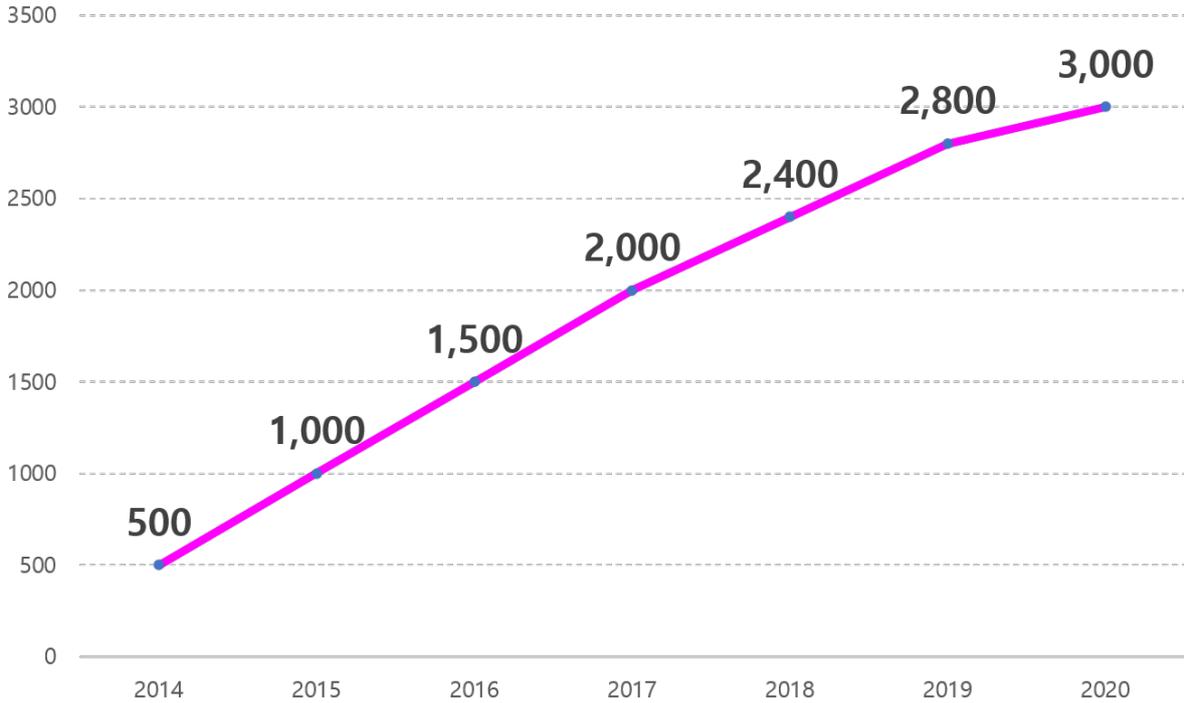
출처: 로아인텔리전스 (다수 기사 자료 재가공)
*단위는 만임

- 누적 앱 다운로드 수 추이

직방에 따르면, 직방의 누적 다운로드 수는 2013 년 100 만 건에서 2014 년에는 500 만 건, 2015 년에는 1,000 만 건으로 각각 400% 및 100% 증가하며 폭발적인 성장세를 보였으나, 2016 년에 1,500 만 건, 2017 년 2,000 만 건, 2018 년 2,400 만 건, 2019 년 2,800 만 건, 2020 년 3,000 만 건으로 성장률이 점차 둔화되는 모습입니다.

(단위: 만 건)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
누적 다운로드 수	500	1,000	1,500	2,000	2,400	2,800	3,000
YoY 증가율	-	100%	50%	33%	20%	17%	7%

누적 다운로드 수 (단위: 만 건)



출처: 로아인텔리전스 (다수 기사 자료 재가공)

*단위는 만 건이며 천 건에서 반올림하였음

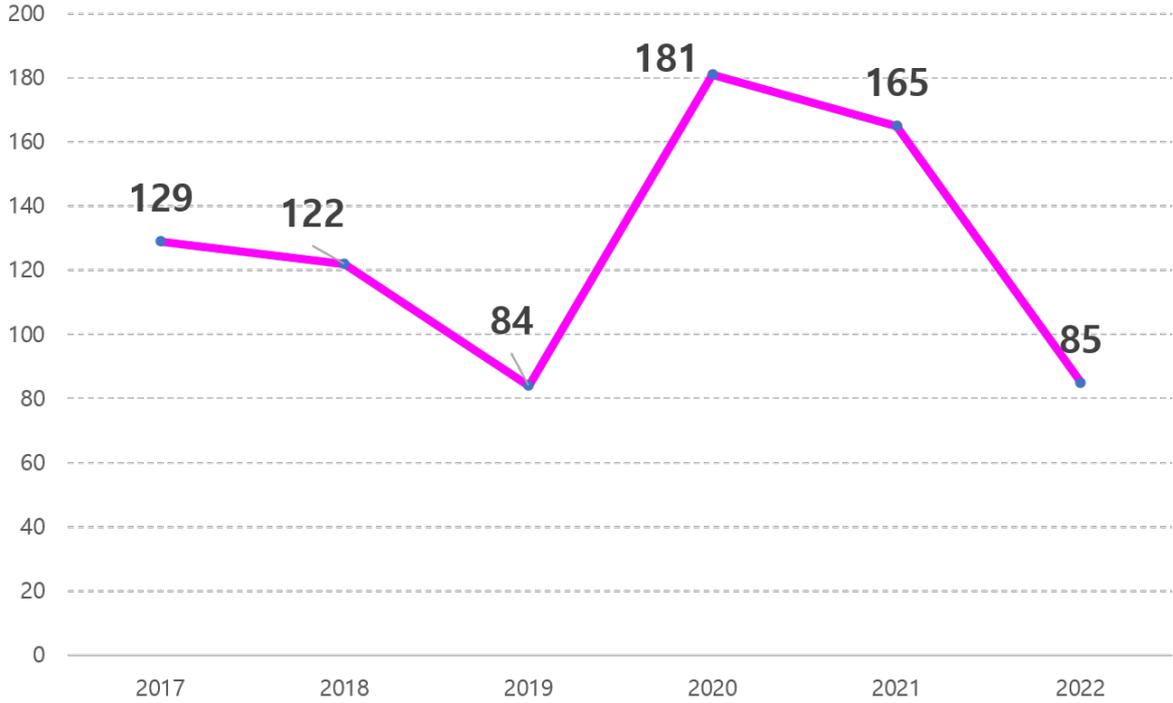
3) 재무제표 분석

- 총 거래액, 매출액, 영업이익 추이

직방은 2017년 상반기에 129조원에서 2018년 상반기에 122조원, 2019년 상반기 84조원, 2020년 181조원, 2021년 165조원, 2022년에는 85조원을 기록하며, 국내 부동산 정책의 영향으로 하락했던 2019년 수준으로 하락하며 거래가 침체되었습니다.

(단위: 조 원)	2017	2018	2019	2020	2021	2022
주택 매매 거래액	129	122	84	181	165	85
YoY 증가율	-	-5%	-31%	115%	-9%	-48%

전국 주택 매매 거래액 (단위: 조 원)



출처: 로아인텔리전스 (직방 자료 재가공)

*기간은 상반기 기준이고, 단위는 조 원이며 천억 원에서 반올림하였음

직방은 2021 년 기준 매출이 전년동기대비 21.97% 증가한 558 억원을 기록하며, 지난 3 년간의 지지부진한 실적에서 벗어났습니다. 이전에는 허위 매물을 올린 유료 회원 중개사들을 대거 퇴출하면서 주요 수익처인 광고 수수료 수입이 정체됐기 때문에 저조한 성장률을 기록했으나, 2021년에는 플랫폼 부문이 7% 성장하고, 모바일 모델하우스 사업이 확대되면서 매출액 증가로 이어진 것으로 분석됩니다. 직방의 매출액은 2018년 414억 6,000만원, 2019년 415억 1,000만원, 2020년에는 458억 2,000만원을 기록하며 미미한 성장률을 기록한 바 있습니다.

(단위: 만 원)	2017	2018	2019	2020	2021
총 매출액	3,456,000	4,146,000	4,151,000	4,582,000	5,588,000
총 매출액 YoY 증가율	-	20%	0.12%	10%	22%
영업이익(손실)	70,000	132,000	(-416,000)	383,000	(-823,000)
영업이익률 (매출액 대비)	2%	3%	-10%	8%	-15%
당기순이익(손실)	117,000	177,000	(-245,000)	738,000	(-1,295,000)

출처: 로아인텔리전스 (직방 다트 공시 자료 재가공)

*단위는 만 원이며 천 원에서 반올림하였음

한편, 매출 규모는 커졌지만, 영업이익은 오히려 악화되며 영업손실액이 82 억 3,000 만원, 당기순손실은 129 억 5,000 만원을 기록하며 각각 적자 전환했습니다. 직방은 2019 년 기준 - 42 억원의 적자를 기록했으나, 2020 년에 241 억원에 달하던 광고 선전비를 176 억원으로 줄이며 영업이익이 38 억원을 기록하며 흑자 전환에 성공한 바 있습니다. 하지만, 1 년만에 광고선전비가 다시 245 억원으로 증가한 것이 영업손실에 악영향을 미치며 적자로 돌아선 것으로 분석됩니다.

이 외에도, 투자 확대 및 인력 충원에 따른 복리후생비 증가 역시 주요 영향을 미친 것으로 분석됩니다. 영업비용인 판매비와 관리비가 급증하면서 수익성은 악화되었으며, IT 기술 확대와 인력 증가를 배경으로 급여, 경상연구개발비가 전년대비 각각 27% 및 93% 증가했습니다. 직방은 2021 년 IT 인력 초봉을 8,000 만원 수준으로 높이고 대규모 채용을 실시한 바 있습니다. 광고비도 전년대비 40% 급증했습니다. 이와관련 직방 측은 신사업 운영을 위해 투입된 자금 및 인력 충원에 따른 지출 때문에 일시적으로 손실이 커진 것이라고 설명했습니다.

2021 년 기준 직방의 장기투자증권 손상차손액**은 54 억원에 달했는데, 이는 당기순이익에 바로 반영되어 즉각적인 영향을 미쳤을 것으로 분석됩니다. 부채는 881 억 3,544 만원으로 140 억 2,362 만원이었던 전년대비 528% 증가했으며, 자본금은 1,482 억 6,388 만원으로 1,605 만 6,164 만원으로 전년대비 7.6% 감소했습니다.

***손상차손이란? 투자 혹은 인수한 회사의 가치나 수익성이 떨어져 본전 회수가 어렵다고 판단되는 경우 이를 비용으로 처리하며 발생하는 항목*

(단위: 만 원)	2020		2021	
영업비용		4,198,182		6,410,704
급여	819,302		1,043,947	
퇴직급여	43,361		59,389	
복리 후생비	76,698		135,867	
여비 교통비	5,055		11,543	
접대비	8,623		16,339	
통신비	178,380		218,049	
세금과공과	63,999		74,395	
감가상각비	28,231		119,252	
지급임차료	151,633		247,341	
보험료	10,162		12,383	
경상연구개발비	790,379		1,525,837	
소모품비	146,381		263,182	
지급수수료	116,267		215,848	
광고선전비	1,756,060		2,454,813	
무형자산상각비	3,652		12,520	

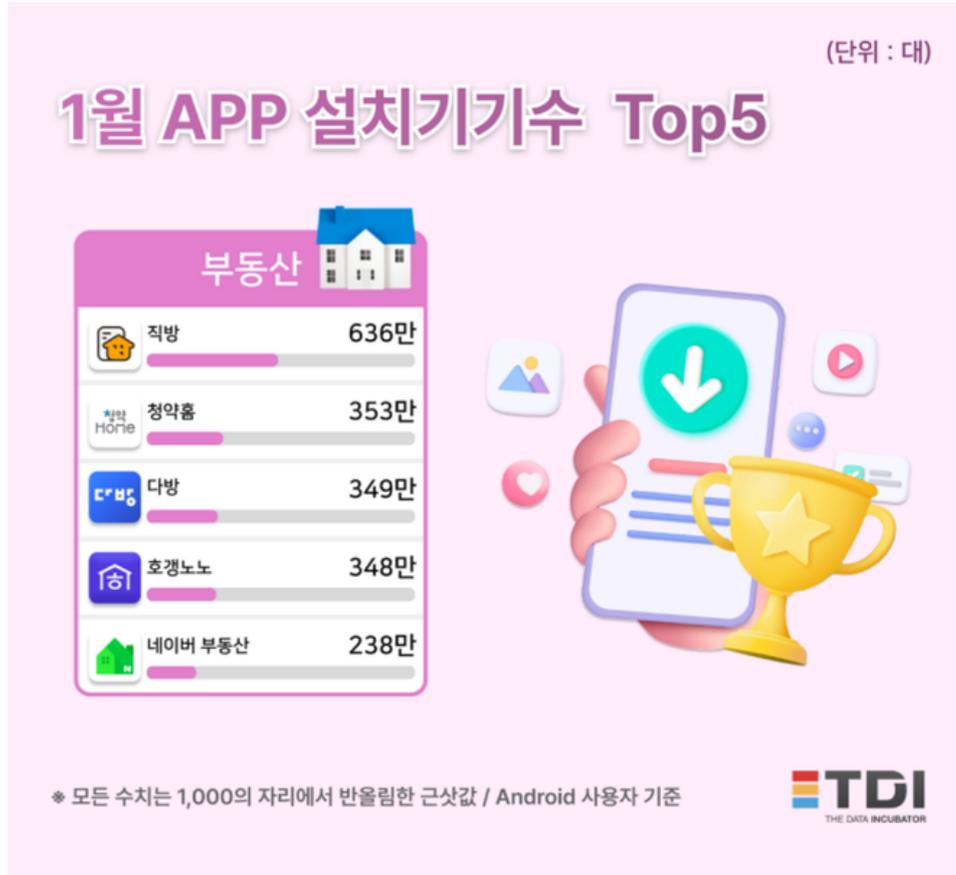
출처: 로아인텔리전스 (직방 다투 공시 자료 재가공)

*단위는 만 원이며 천 원에서 반올림하였음

일각에서는 직방의 당기순손실 증가의 이유중 하나로 자회사 혹은 관계사들을 향한 공격적인 투자 행보가 영향을 미쳤을 것으로 분석하기도 했는데, 직방은 현재 자회사로 아파트 실거래 시세 정보 서비스 업체인 '호갱노노'를 비롯해 청소서비스 '호텔리브'를 운영하는 이웃벤처, 아파트 관리서비스를 제공하는 '모빌' 등을 인수했으며, 이 외에도 인공지능 기반 건축설계 업체인 '스페이스워크'와 가상현실 기반 스타트업인 '큐빅스'에 투자를 진행한 바 있습니다.

4. 총평

1) 경쟁 업체 현황



빅데이터 분석 기업인 TDI 에 따르면, 2023 년 1 월 기준 안드로이드 부동산앱 설치수가 직방이 636 만대로 가장 많았으며, 청약홈이 353 만대로 뒤를 이었고, 다방이 349 만대, 직방이 인수한 호갱노노가 348 만대, 네이버 부동산이 238 만대를 기록했습니다.

- 다방



다방은 2013 년 7 월 출시되어 1-2 인 가구를 집중 공략한 부동산 중개 플랫폼으로, 부동산앱 부문 시장점유율 2 위를 차지하고 있습니다. 2019 년 기준 한달간 허위매물 신고 건수는 133 건으로 전체에서 8.8% 수준을 기록했으며, 2021 년 2 월 기준 누적 다운로드 수는 1,800 만명이며 월간

활성 사용자(MAU) 수는 106 만명을 기록했습니다. 지난 2016 년 기준 매출액 78 억 7,056 만원에서 3 년만인 2019 년에 290 억 2,483 만원을 기록하며 3 배 이상 상승 기조를 이어가고 있으며, 영업이익 역시 2018 년 및 2019 년 흑자 전환하면서 다방과의 경쟁력이 더욱 커지는 모습입니다.

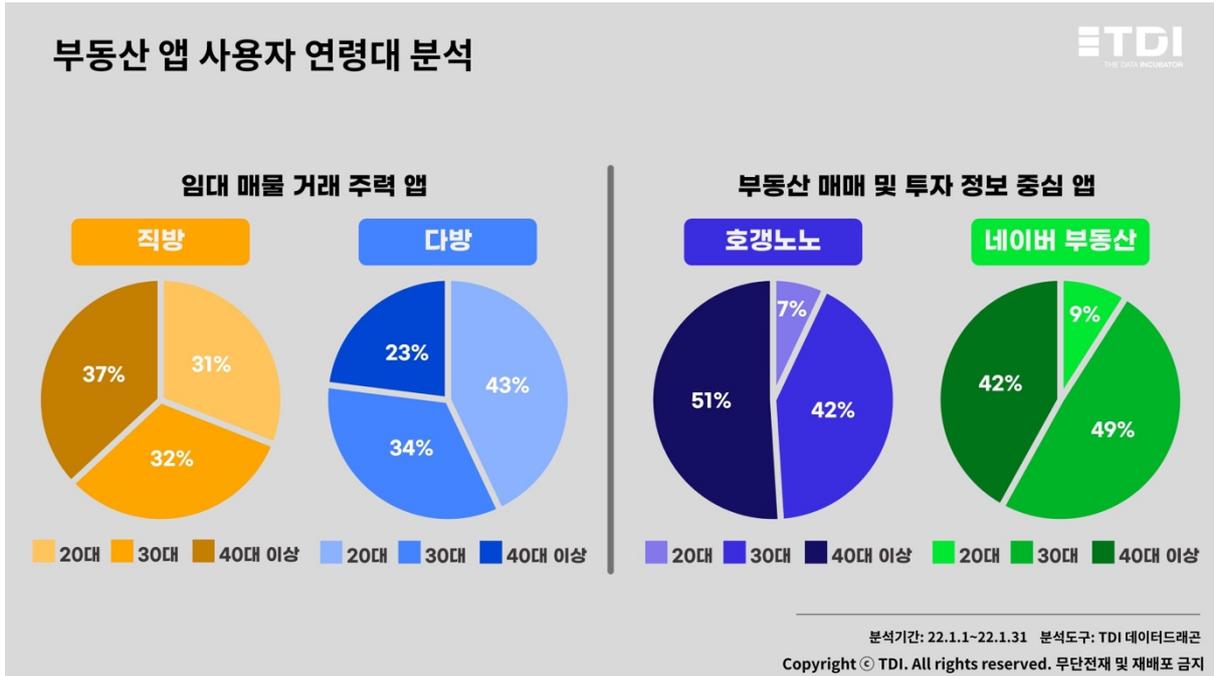
VR 기술을 활용한 '360 도 매물보기', 다방페이, 다방스코어 등 경쟁 업체들 대비 빠르게 신기술을 도입하며 차별화 전력을 채택하여 가파르게 성장했습니다. 비대면으로 부동산 계약을 할 수 있는 전자계약 서비스 '다방싸인' 서비스도 출시했는데, 이는 간편 본인인증만 거치면 계약서에 비대면으로 서명할 수 있는 시스템으로, 매물 탐색부터 계약에 이르기까지 원스톱서비스를 제공 중입니다.

- 네이버 부동산



주요 타겟은 3040 으로, 네이버 자체 서비스인 로드뷰 확인 및 콘텐츠가 다양하다는 특징이 있습니다. 2012 년에 미래에셋그룹 부동산 114 와의 협력으로 시작했으며, 2020 년 기준 MAU 가 72 만명으로 코로나 발생 전인 2019 년 대비 30% 성장률을 기록했습니다. 국내 1 위의 포털 사이트 네이버에서 운영하는 만큼 가장 많은 매물 정보, 시세 현황, 부동산 관련 뉴스와 분양 정보 등 방대한 데이터를 보유하고 있습니다. 주거 매물뿐만 아니라 상가/업무 건물의 매매 정보를 확인하고자 하는 개인 거래자와 부동산 업계 전문가들이 두루 사용합니다.

룸/오피스텔 임대 매물 거래가 앱의 주력 서비스인 직방 및 다방과는 다르게 네이버 부동산은 아파트 등 건축물 매매 및 부동산 투자나 청약 정보를 중심으로 서비스하고 있으며, 부동산 업계의 전문가나 공인중개사를 포함하여 최근에는 자산관리 측면에서 지속적으로 부동산 매물을 확인하고 거래하는 개인 사용자도 증가한 것으로 조사되었습니다. 상대적으로 경제적 여유가 있는 30~40 대 이상의 이용자들이 부동산을 매매하거나 재테크의 수단으로 이용하기 위해 해당 앱을 더 많이 사용하고 있습니다.



출처: TDI

2) 향후 전망

일각에서는 직방이 외형 확장에만 주목해 무리하게 인수합병을 진행한 것 아니냐는 우려의 목소리가 존재하는 중으로, 예로 가장 최근 인수한 삼성 SDS 홈 IoT 사업부와 관련해서는 직방의 본업인 온라인 주택 중개업과 소프트웨어보다는 하드웨어 사업에 가까운 홈 IoT 사업이 어떠한 시너지 효과를 만들 수 있을 것인가에 대한 의문들이 제기되고 있는 상황입니다.

또한, 향후에도 대규모 투자가 지속될 경우, 보유 현금이 빠르게 소진될 가능성이 있으며, 기존·신규 사업 부진에 따라 수익성이 둔화될 경우 부채비율이 증가하거나 현금흐름이 감소할 수 있다는 점에 주의해야 할 것으로 분석됩니다. 결국 직방이 그간 인수한 기업들과 어떠한 시너지 효과를 만들 수 있을지가 직방의 성패를 좌우할 것으로 전망되는 가운데, 직방이 계속해서 인수합병을 이어갈 것인지, 새로운 성장 동력 발굴에 성공해 성장세를 계속해서 이어나갈 수 있을 것인지 지켜봐야겠습니다.

5. 참고자료

- [몸집은 커졌지만 내실은 아직, 공인중개사협회 반발까지...직방, '성장 정체기' 맞았나](#) (22.05)
- [M&A 로 몸집 불린 직방, IPO 는 숨 고르기](#) (22.08)
- [직방, 지난해 적자 전환...매출액 558 억, 전년비 21.9%↑](#) (22.04)
- [직방, 뒷걸음질 치는 실적에 골목상권 침해 논란까지 '척척산중'](#) (22.05)
- ["급매에 덜컥 계약한 당신, 호갱노노는 확인하셨나요?"](#) (20.04)
- [직방·카카오 '부동산 정보 서비스' 손잡았다](#) (18.04)
- [직방, 2019 실적 발표...매출 415 억원, 영업익 적자전환](#) (20.04)
- [직방, 의식주에서 '주' 책임지는 프롭테크 기업으로 날다](#) (21.12)
- [직방 "올해 상반기 주택 매매거래액 총액 84.9 조...10년 전 수준 위축"](#) (22.08)
- [직방, 삼성 SDS 홈 IoT 인수하며 부동산 넘어 스마트홈...시너지는 '글썸'](#) (22.2)
- [직방, 서비스 차별화로 경쟁사 '압도'](#) (17.09)
- [\[Special\]뚝뚝해진 부동산, '플랫폼 진화' 뜨겁다](#) (21.08)
- [\[O2O 스타트업\]3000만명의 직방, 부동산에 '온택트'를 입히다](#) (20.05)
- [내 집 마련, 부동산 투자도 모바일로! 부동산 앱 분석](#) (22.02)
- [부동산앱 이용지수 보면 아파트값이 보인다..연이은 규제에도 3040은 모바일 입장중](#) (20.07)
- [\[차세대 유니콘⑧ 직방\] 프롭테크로 부동산 시장 게임 체인저 꿈꾸다](#) (20.07)
- [직방, 스마트홈 시장 정조준...수익성 개선 노린다](#) (22.11)

보고서 내용 관련 문의 -> support@roa.ai

로아엔진 서비스 체험하기 -> www.roa.ai