

KB 지식 비타민

: 임대수의 극대화 방안, 마스터리스(Master Lease)

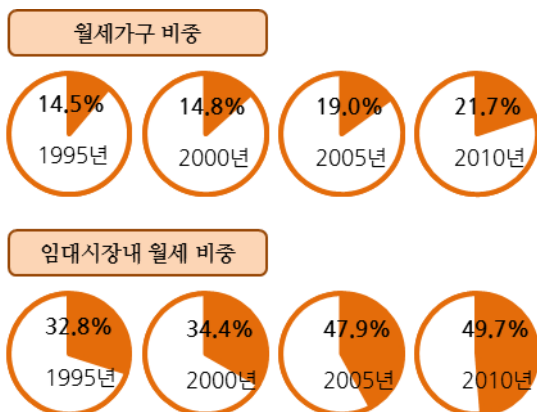
- 마스터리스(Master Lease)란
- 해외의 마스터리스 사례
- 국내 도입사례 및 시사점

최근 주택시장 침체 및 저금리 기조 속에서 안정적인 수익을 기대할 수 있는 수익형 부동산에 대한 투자 관심이 높아지면서, 중소형 빌딩을 중심으로 전문적인 빌딩관리 서비스와 임대수익을 보장하는 마스터리스(Master Lease)가 부각되고 있다.

■ 마스터리스(Master Lease)란

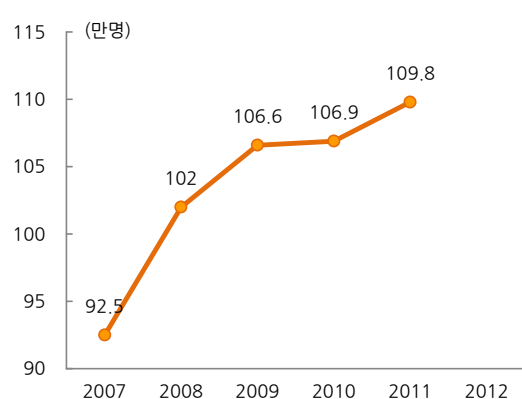
- 마스터리스(Master Lease, 장기 책임임대차 계약)란 건물 전체를 장기로 임차한 후 이를 재임대하여 임대료 수익을 극대화하는 방안
 - 임차한 노후빌딩을 건물주와 협의를 통해 리모델링하거나 증축하는 등 건물 가치를 상승시켜, 기존 임대료 보다 높은 임대수익을 창출하는 임대방안으로 부각
 - 마스터리스의 장점은 빌딩에 관한 모든 관리업무를 빌딩관리회사가 전적으로 책임짐에 따라, 건물주의 경우 관리 및 운영 어려움에서 벗어날 수 있고 현재보다 안정적이고 높은 수준의 임대수익을 기대할 수 있음
- 국내에서 마스터리스는 주로 대형 오피스 빌딩 및 호텔들을 대상으로 전문 부동산자산관리회사에 의해 제공되었으나, 최근 연면적 3,300m² 이하의 중소형 빌딩을 대상으로 마스터리스가 확대되는 추세
 - 국내 대형 오피스 빌딩은 주로 글로벌 부동산서비스 회사(CBRE, 세빌스, 쿼쉴먼앤드웨이크필드, 존스랑라살 등)에 의해 관리되는데 건물임대관리 및 컨설팅 등 다양한 부동산관련 서비스를 제공
 - 반면 상가 등 중소형 빌딩이나 임대주택 등에는 아직까지 국내에 전문적 관리업체가 거의 없는 상황인데, 최근 임대시장 확대로 마스터리스에 대한 관심 증가

[그림 1] 월세가구 및 임대시장내 월세 비중



자료: 통계청 '인구주택총조사'

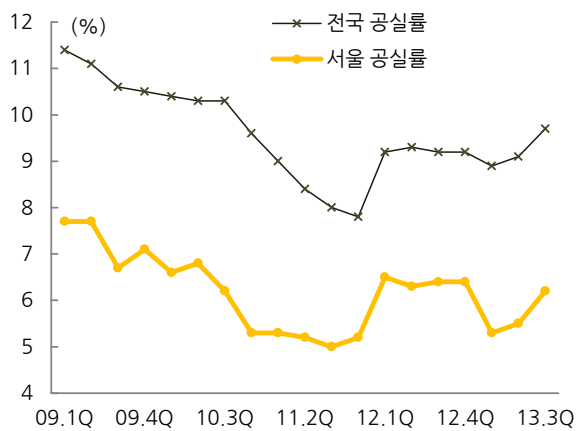
[그림 2] 국내 부동산 임대업자수



자료: 국세청

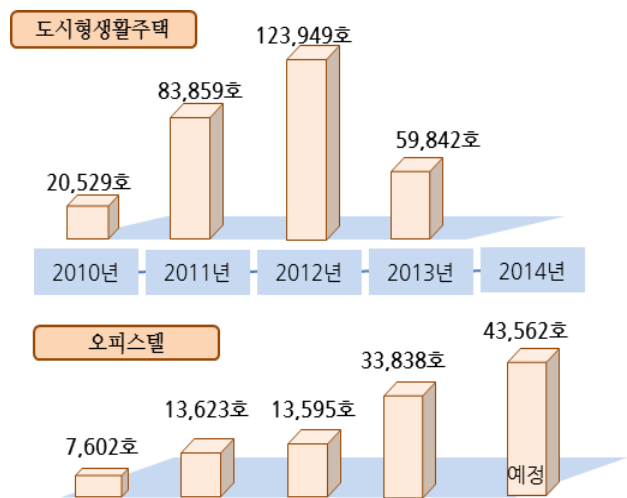
- 국내 1~2인가구 증가로 임대주택에 대한 관심이 높아지는데다, 상가, 오피스텔 등 수익형 부동산에 대한 투자가 빠르게 증가하면서 수익형 빌딩 및 오피스텔 등의 개인 소유자들이 점차 증가
- 이에 따라 국내 부동산 임대업자수는 빠르게 증가하는 추세이나 개인 건물주 상당수는 전문적인 건물관리 노하우가 없어 공실발생 등 건물 관리에 어려움을 겪음
- 또한 최근 임대형 주택의 공급과잉으로 임차인 확보에 어려움이 대두되면서 임대 건물의 효율적 관리에 대한 수요가 증가하는 추세

[그림 3] 매장형 빌딩 공실률



자료: 국토교통부

[그림 4] 도시형생활주택 및 오피스텔 공급물량



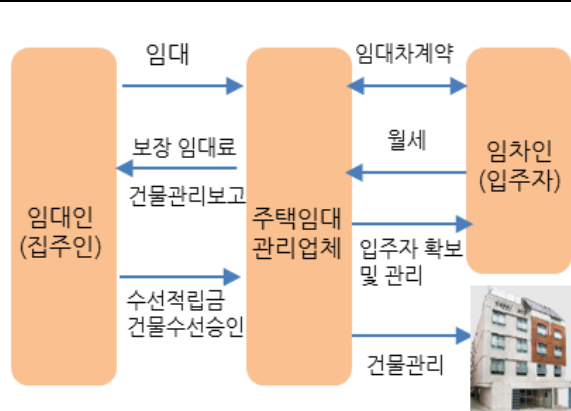
자료: 국토교통부, 부동산114, KB경영연구소

■ 해외의 마스터리스 사례

- 주요국의 경우 임대시장이 오랜 기간 정착되어 왔으며, 전문 임대관리회사들은 수익형 빌딩뿐 아니라 주거용 임대건물에 대해서도 관리서비스를 제공
- 일본에서는 서브리스(sublease)라고 불리며 민간임대주택에 많이 활용되는 상황
 - 일본은 주택임대 및 관리업에 등록된 업체만 2천여개에 달할 정도로 임대사업이 활성화되어 있으며, 대표적으로 다이토켄타쿠, 레오파레스21, 세키수이 하우스 등 다양한 임대전문관리업체들이 있음¹
 - 임대관리회사들은 서브리스를 통해 토지주나 건물주와 협의해 임대인에게 고정 임대료를 30년간 제공(공실 생겨도 임대료 지급)키로 하고 주택을 통임대한 후 세입자에게 재임대하여 수익을 올리는 시스템으로 운영

¹ 일본 전체 민간임대주택의 약 45% (610만호)를 기업형 임대관리업체가 관리, 상위 10개사 매출비중은 46.8%로 시장을 주도

[그림 5] 일본의 주택임대관리업체 구조



자료: 주택산업연구원, KB 경영연구소

[표 1] 일본의 10대 주택임대관리업체

업체/관리호수(천호)			업체/관리호수(천호)		
1	다이토켄타쿠	645	6	에이블	183
2	레오팔레스21	571	7	하우스메이트	166
3	세키수이하우스	472	8	미니테크	163
4	스타츠	297	9	토켄코퍼레이션	148
5	다이와 리빙	272	10	타이세이하우징	80

주: 2011년 기준

자료: 일본 전국임대주택신문(2012.8월)

- 미국의 임대관리회사(Property Management Company)는 부동산 운영, 관리, 감독, 컨설팅 등 업무를 담당하며, 상업용뿐 아니라 아파트 등 주택의 임대관리 분야까지 다양한 관리회사들이 존재
 - 미국의 각 주정부는 임대전문업체를 통해 건물의 임대관리를 하도록 권장하고 있으며, 이를 위한 전문적인 소프트웨어가 발달되어 있어 임대관련 종사자들이 편리하게 이용 가능
 - 미국 아파트의 경우 주로 아파트 매니저(주정부가 인정하는 임대관리 자격증 보유)가 주택임대관리를 맡고 있으며, 주택임대관리용 프로그램으로 임차인을 관리
 - 또한 세입자 스크리닝 서비스(Tenant Screening Service, 유료 사이트)를 통해 세입자 신원 및 신용도 확인이 가능함에 따라 세입자와의 갈등문제를 최소화

■ 국내 도입사례 및 시사점

- 국내 주택시장 침체와 저금리 기조가 지속되면서 자산가들을 중심으로 수익형 부동산에 대한 투자관심은 높으나 관리 및 운영의 어려움으로 인해 전문적인 건물관리 서비스에 대한 니즈가 빠르게 증가
 - 특히 상가나 오피스텔 등을 보유한 자산가 중 상당수는 경기침체로 인한 공실 발생, 임차인과의 갈등 등 소유 건물의 임대 및 시설관리에 있어 어려움을 토로
- 이에 안정적인 수익보장과 운영관리를 제공하는 전문적인 마스터리스 업체들이 등장하면서, 상가 등 수익형 빌딩뿐 아니라 주거용 부동산으로도 영역이 확대되는 추세

- 특히 초기 투자금이 부족해 건물 리모델링을 못하고 있는 건물주, 대지로 방치된 땅이나 건물을 가진 자산가들을 대상으로 이 같은 사업이 확대되는 추세
- SK그룹 계열의 디벨로퍼 SK D&D는 최근 안정적인 수익을 올릴 수 있는 중소형 빌딩 마스터리스 사업에 진출²
- SK D&D는 2013년 8월 신사동 가로수길에 위치한 6층짜리 건물을 리모델링하여 전체를 임대 관리하고 있으며, 기존 연간 임대료는 4억원 수준이었으나 현재 12억원 가량의 임대수익을 창출하고 있음³
- 또한 SK는 서교동 단독주택(대지 180평)을 지상 6층규모의 상가로 리모델링해 모든 층을 임대 완료, 기존 주택보다 임대료가 2배 이상 증가할 것으로 기대⁴
- 2015년 완공예정인 송파구 문정지구내 주거전용 오피스텔 ‘송파아이파크(사업 시행자인 대원PFV가 직접 주택임대사업에 진출)’는 마스터리스 방식으로 임대수익을 보장, 최근 부동산경기 침체에도 불구하고 분양에 성공⁵

[그림 6] SK 마스터리스 사례1: 신사동



주: SK D&D 가 투자하여 빌딩의 전면 리모델링 실시, 10년간 통 임대
자료: SK D&D

[그림 7] SK 마스터리스 사례2: 서교동



주: 마포구 서교동 상가
자료: SK D&D, 한국일보 기사

- 정부가 지난 4월 주택법 개정을 통해 기업형 주택임대관리업을 도입함에 따라 대기업의 자산관리회사 및 외국계 임대전문관리업체들이 국내 시장에서 영역을 확대할 것으로 예상

² SK D&D에 따르면, 마스터리스로 리모델링할 시 연면적 3,300m² 건물의 경우, 보증금과 리모델링 비용까지 약 50억원 정도의 초기 투자비용이 소요되며 약 10년동안 안정적인 수입을 기대할 수 있다고 밝힘

³ 빌딩 리모델링 계약 후 초기투자비의 일정부분을 SK D&D에서 부담하고 월임대료 3배 확보를 계약. 확정된 임대수익을 건물주에게 제공하고 매월 남은 이익을 SK D&D가 가져가 투자비를 회수하는 구조(10년 장기임대)

⁴ 임대수입 분배는 건물주가 리모델링 비용에 어느 정도까지 부담하느냐에 따라 달라지며, 비용을 모두 개발업체가 부담할 경우 건물주는 주변시세의 70% 임대수익을 받는 것이 통상적이라고 함

⁵ 송파아이파크 스튜디오는 전세대에 입주일로부터 2년간 최고 월 97.5만원의 임대료를 보장함으로써 임대수익을 목적으로 분양받은 투자자들의 분양 리스크를 책임지고 보장

- 위탁받은 주택에 임차인을 알선하고 입주, 퇴거, 임대료 징수와 시설물 유지보수 등 업무대행을 하는 기업형 주택임대관리업이 빠르게 확대될 것으로 기대
 - 최근 국내 임대시장이 확대 추세를 보임에 따라 일본의 다이토켄타쿠(70만가구 관리, 연간 매출액 1조엔)는 국내 사업진출을 위한 임대관리 시장조사 실시
 - 또한 국내 주택관리업체인 ‘우리관리’와 일본의 ‘레오팔레스21’이 합작해 ‘우리레오PMC’를 설립하고, KT의 자회사 ‘KT에스테이트’가 일본 ‘다이와리빙’과 합작해 ‘KD리빙’을 설립하는 등, 마스터리스 시장에 진출하는 기업이 증가할 것으로 기대
- 마스터리스는 건물주 입장에서 건물 관리의 용이함과 일정수익을 보장하는 장점도 존재하나, 전문 임대관리회사를 선택하기 전에 향후 외부여건 변화에 따른 수익보장 여부 및 업체의 신용 등에 대한 신중한 검토가 요구
- 건물주 입장에서 마스터리스 활용시, 리모델링에 따른 사업비를 관리전문업체와 분담함으로써 초기 투자비 부담을 완화시킬 수 있는데다 공실우려 및 관리의 어려움을 임대관리업체에 전이할 수 있는 것이 가장 큰 장점
 - 또한 최근 대기업 및 외국 전문 임대관리업체들이 국내 임대관리시장에 진출함에 따라 건물주 입장에서는 관리업체의 선택폭이 확대될 것으로 기대
 - 다만 마스터리스 계약시 건물주는 주변시세 대비 건물 임대료가 적정한지 여부와 장기임대 기간에 대해서도 주의가 필요
 - 이는 마스터리스가 통상 10년정도 장기로 계약됨에 따라, 향후 건물가치의 변화나 임차인의 상황, 관리회사 신용 등에 대해서도 확신이 어렵다는 점을 감안해 마스터리스 선택에 있어 신중한 결정이 요구됨
 - 또한 마스터리스를 통해 임대업체가 투자자의 수익보장을 제시하나, 금융위기 같은 불황기나 부동산 시장 침체 등 외부여건으로 인해 임대관리회사가 부실화될 가능성도 있기 때문에 계약시 신용이 보장된 임대관리회사를 선택할 필요

<연구원 손은경(eunkyung.sohn@kbfg.com) ☎2073-5748>