

I. 문제 제기

2008년 금융위기 이후 주택매매시장은 침체에 빠진 반면 전월세시장은 강세 현상을 보이면서 주택임대시장에 대한 관심이 고조되었다. 이 과정에서 매매시 레버리지로 이용되는 전세보다는 월세를 중심으로 수익형부동산 시장에 참여하려는 임대인들이 크게 증가했다. 수요 측면에서는 1~2인 가구의 급증에 따라 월세 수요가 증가하였고, 이러한 세대를 겨냥한 도시형생활주택이나 오피스텔, 원룸 등 비아파트의 공급이 대규모로 이루어졌다.

이에 정부는 월세 임대주택을 체계적으로 관리하기 위해 2013년 주택임대관리업(Residential Property Management, 주택PM)의 도입을 위한 「주택법」 개정을 하게 되었다.¹⁾ 현재 이 법안에 따르면 주택임대관리업은 두 가지 유형의 회사형태를 도입할 예정이다.

하나는 ‘자기관리형’으로 임대인과 주택임대관리업자가 계약 당사자로서, 주택임대관리업자는 계약기간 중 임대인에게 임대료 지불을 보장하고 자기책임으로 주택을 임대하는 형태다. 다른 하나는 ‘위탁관리형’으로 임대인과 임차인이 계약 당사자로서, 주택임대관리업자는 임대인과의 계약에 의해 관리수수료를 받고 임대료 징수, 임차인 관리 및 시설물 유지관리업무 등을 대행하는 형태다.²⁾

현재 법에서 지칭하는 ‘자기관리형’은 부동산관리 분야에서 일반적으로 마스터리스(master lease)로 불리는 형태이고, ‘위탁관리형’은 임대인으로부터 임대관리를 위탁받아 업무를 대행하는 일반적 관리 형태

다. 현재 우리나라 임대시장에서 마스터리스는 상업용 부동산을 중심으로 증가하고 있으며, 주택시장에서는 서울 강남지역 등에서 부분적으로 이루어지고 있다.³⁾ 위탁관리형도 이를 전문으로 수행하는 회사는 많지 않으며, 대부분 중개업소가 대행하는 형태로 영세성을 벗어나지 못하고 있다.

이러한 문제점으로 인해 주택임대사업에 관심을 가지는 기관 투자거나 일반 임대인들도 주택임대관리를 수행할 회사들이 존재하지 않는 상황에서 쉽게 주택임대사업에 진입하지 못하고 있다. 따라서 이러한 주택임대관리가 정착되는 것이 새로운 과제로 등장하면서 입법이 이루어지게 된 것이다.

그렇지만 입법만으로 이 문제가 해결되는 것은 아니고, 주택임대관리업이 정착되고, 발전되기 위한 구체적 방안과 그 성장 경로가 밝혀져야 한다. 이러한 과제에 대한 하나의 대안적 분석으로 이미 주택임대관리업이 정착된 일본의 사례를 분석하여 우리나라에 도움이 되는 시사점을 얻으려는 것이 본 논문의 목적이다.

II. 기존 연구 및 쟁점과 연구 방법

1. 기존 연구 및 쟁점

기존 주택임대관리에 관한 연구는 주로 1~2인 가구 증가 추세와 더불어 나타난 새로운 라이프스타일에 맞추어 변경되어야 하는 소형주택정책을 중심으로 이루어졌다. 강정욱 외(2009)나 강순주 외(2011)는 1~2인 가구의 라이프스타일과 소형주택의 요구도에

1) 국회 국토해양위원회는 이런 내용의 「주택법」 개정안을 통과시켰다고 2013년 2월 28일 발표했다. 이 법안은 국회 본회의를 통과하면 6개월 뒤 시행될 전망이다(김진수, 2013).

2) 「주택법 일부개정법률안(대안)」 제53조의 2.

3) 현재 이 지역에서 이루어지는 마스터리스의 임차인에 대한 전대형태는 2년 단위의 임대계약보다는 2~3개월 또는 그 이하의 단기 계약으로 보증금 없이 이루어지는 것이 일반적이다.

관한 연구를 통해 소형주택 개발과 계획 방향, 정책을 모색하였다.

일본 사례를 다룬 경우에도 비슷한 맥락에서 연구가 이루어졌다. 허혁재(2011)는 일본의 민간 중심 주택임대관리사업을 분석하여 한국에서의 소형주택 임대사업의 필요성과 그 역할을 부각하였다. 박유나 외(2011)는 일본의 주택임대관리 사례를 분석하면서, 소형주택 거주자가 쾌적한 환경에서 양질의 주거 서비스를 받으며 살아갈 수 있는 적절한 관리 방안으로 주택임대관리를 부각시켰다. 이상영 외(2011)는 일본 민간임대주택시장의 발전과정을 분석하고, 우리나라에 임대료 보충제도 도입과 주택임대관리 전문업체 활용 방안을 제시하였다.

이처럼 기존 연구는 소형주택 거주자의 라이프스타일과 수요층을 유형화하고, 이들의 요구를 반영한 계획방향을 모색하거나 공급을 활성화하는 방안에 대해 연구한 것이 대부분이다. 일본 사례를 분석한 경우에도 일본임대관리업의 내용을 소개하고 이를 우리나라에 도입할 경우 유용할 수 있다는 수준으로 함의만을 제시하였다.

그런데 이러한 개략적인 내용으로는 주택임대관리업을 제도화하여 육성시키기에는 구체성이 떨어지고, 이 산업에 참여하는 주체가 누구인지 알 수가 없다. 더욱이 현재 우리나라 주택임대관리업의 업무 범위에는 중개업무가 제외되어 있다.⁴⁾ 이에 비해 현실적으로 중개업소는 열악하지만 임대관리를 수행하고 있는 경우가 많다.⁵⁾ 따라서 향후 중개업과 주택임대관리업의 관계를 정립하고, 양자의 협력체계가 구축되어야 하는 과제가 있다.

그리고 이처럼 중개업이 제외된 상태에서 주택임대관리업과 같이 수행할 수 있는 시너지(synergy)가 나는 사업 분야가 어디인가 하는 점도 밝혀야 한다. 현재 주택임대 분야에서 임대관리와 시너지가 날 수 있는 분야로 보는 것은 주택관리나 주택시공건설 부문이라고 할 수 있다.⁶⁾

이때 주택관리는 개념적으로 보면 시설관리(Facility Management: FM) 분야로 아파트와 같은 공동주택관리 분야에 집중되어 있다. 최근에는 아파트 단지만이 아니라 주상복합건물, 또는 오피스텔, 도시형생활주택 등 단지형이 아닌 단독건물의 시설관리가 크게 늘어나고 있어 임대관리업무와 동시에 이 업무를 수행하는 형태가 많아지고 있다.

주택건설 분야는 시공사가 건물을 짓고, 이를 받아 임대관리하는 형태로 일본의 경우 주택임대관리 상위업체의 상당수가 이러한 형태로 사업을 하고 있다. 따라서 우리나라에서도 건설회사들이 시공과 임대관리를 동시에 가져가는 방식에 대한 관심도가 높다.

특히 이 마지막 사업유형과 관련해서 일본에서는 주택임대관리를 서브리스(sub-lease) 방식으로 건설회사가 겸업하는 예가 많이 있다. 위탁관리와 달리 서브리스는 임대인에게 사실상 주택을 빌려서 임대관리회사가 전대인으로서 임차인(전차인)을 모집하는 형태다.

이러한 서브리스를 우리나라에서는 마스터리스(master lease)라고 칭하며, 이 방식을 활용해서 임대주택 개발을 하려는 디벨로퍼(developer)나 기관투자가들이 이를 수행할 주택임대관리회사를 찾는 경우가 많다. 그런데 현실은 위탁관리조차 제대로 하는 경

4) 2011년에 「임대주택법」 개정을 통해 주택임대관리업을 도입하려는 시도가 있었으나 중개업계의 반대로 무산된 바 있음. 현재 임대관리업의 업무는 주택 시설물의 유지, 보수, 개량과 임대료 징수 및 임차인 관리(「공인중개사법」에 의한 중개업은 제외), 기타 임대를 목적으로 하는 주택의 임차인 편의를 위해 필요한 업무로 한정하고 있음. 「주택법 일부개정법률안(대안)」 제2조 제18호.

5) 중개업의 임대관리 현황에 대해서는 김경희(2012) 참조.

6) 공동주택시설관리를 「주택법」에서는 주택관리라고 하고 이 업을 주택관리업이라고 칭함. 「주택법 일부개정법률안(대안)」 제53조.

우가 많지 않아 마스터리스를 수행하기에는 여러 가지 어려움이 있다. 더욱이 우리나라는 임대료 보증보험제도가 없는 실정이어서 위험도가 높은 마스터리스를 수행하기가 어려운 여건이다.

이하에서는 일본 주택임대관리업과 주택임대업의 관계를 분석하고, 이미 사업으로 정착된 일본 주택임대관리회사의 유형을 분석함으로써 우리나라에서 이 사업의 가능성과 사업과 관련된 쟁점들에 대한 시사점을 얻고자 한다. 이를 위해서 본 논문에서는 일본의 주요한 임대회사의 기초자료를 활용하여 그 특성을 분석하였다.

2. 연구 방법

일본 주택임대관리회사의 특성을 분석하기 위해서 문헌 분석과 더불어 회사 및 동종 업계 자료의 통계 분석, 회사 관계자와의 인터뷰를 실시하였다.

문헌 분석은 일본의 임대주택산업에 대한 논문 및 회사 소개서, 관련 협회(일본임대주택관리협회 등), 정부부처(국토교통성)의 자료를 검토하였다. 특히, 2011년부터 일본에서 주택임대관리업 등록제도가 실시되었기 때문에 이와 관련된 법률 및 등록현황자료를 분석하였다.

통계 분석은 업계통계를 주로 생산하는 공공단체, 신문사, 민간통계업체 등의 자료를 활용하였다. 그리고 국토교통성에서 제공하는 센서스 통계 및 등록현황, 업계 조사결과 등을 참조하였다. 특히 이 업계 상위 업체 정보를 수록한 사계보(四季報) 자료를 논문에서 집중적으로 분석하였다.

논문의 특성상 다양한 일본회사 관계자에 대한 면

담을 실시하였다. 특히 상위 4개 업체(다이토켄타쿠, 레오팔레스21, 에이블, 다이와리빙)와 수차례 면담을 하면서 내용을 확인하는 작업을 병행하였다. 면담 대상자는 일본회사의 CEO 2인, 기획부서 및 영업부서 책임자 4인, 합작사 임직원 4인, 프랜차이즈(franchise) 가입업체 임직원 2인 등이었다.

III. 일본 주택임대관리업의 유형 구분

1. 주택임대업과 주택임대관리업의 관계

일본의 주택임대시장은 공공 부문의 비중이 작고 민간임대주택시장 비중이 높은 국가 유형이다. 전체 주택 중 민영임대주택은 2008년 현재 1,337만 호로 전체 주택의 26.9%에 달한다. 이에 비해 공공 부문인 공영, 공단, 공사임대주택은 301만 호로 6.1%에 불과하다(住宅産業新聞社, 2011: 176) 일본 민영임대주택 공급자의 대부분은 개인으로 전체 주택의 약85%가 개인 소유이고, 약 15%는 법인 소유로 되어 있다.⁷⁾

개인 소유주가 많기 때문에 임대주택의 소유호수도 소규모로 21~50호를 소유한 경우가 30.9%로 가장 많았고, 11~20호가 26.8%, 6~10호가 17.8%, 50호 이하가 전체의 86%에 달한다.⁸⁾ 이들 개인 임대주의 연령도 고령화되어 75.5%가 50~70대로 되어 있다.

이처럼 임대인들이 소유한 주택호수 규모가 크지 않고, 임대인들의 연령은 높기 때문에 임대관리를 위탁하는 경우가 많을 뿐 아니라 위탁 범위도 매우 넓다. 입주자 모집부터 입주자 관리, 퇴거 시 입회, 수리 수배, 해약, 명도, 부금청산, 원상회복비용 조정, 임대

7) 이는 2003년 일본 총무성 주택토지통계조사 결과로 개인 소유가 1,062만 호, 법인 소유가 195만 호로 조사되었음(國土交通省, 2009: 5).

8) 이는 2008년 일본 임대주택관리협회가 임대주택경영을 하는 임대인을 조사한 1,277건 결과에서 나온 것임(國土交通省, 2009: 5).

표 1 _ 임대주택의 관리방법(임대인 기준)

관리방법	인원(명)	비중(%)
전체 자기관리	171	9.2
모집부터 계약까지 위탁, 그 외 자기관리	207	11.2
모집부터 계약까지, 관리 일부를 위탁	265	14.3
계약, 관리 전부 위탁	1,206	65.2
무응답	37	-
합계	1,886	100.0

자료: 國土交通省, 2010, p8.

료 대리수령, 연체임대료의 징수, 계약갱신, 임대료 교섭, 청소, 건물설비 관리, 부금, 일시금의 수수보관 등의 광범한 업무가 해당된다.

이상과 같은 일본 주택임대업의 특징으로 말미암아 개인이 임대주택을 스스로 관리하기보다는 일부 또는 전부를 위탁하는 것이 일반화되어 있다. 2010년 실태조사를 보면 임대관리를 일부 또는 전부 위탁하는 경우가 약 80%에 달한다(임대인 기준).⁹⁾

이러한 위탁관리에 따른 관리보수가 월 임대료에서 차지하는 비중은 임대주의 71.2%가 3~6%이고, 3% 이하는 12.5%, 6~10%인 경우가 10.9%, 10% 이상은 5.5%로 나타났다. 일반적으로 위탁관리기간은 2년이 53.6%, 3년이 23.8%, 1년이 14.1%로 전체 90% 이상이 3년 이내로 계약하고 있다(國土交通省, 2010: 9).

그런데 이러한 위탁관리의 중심이 관리위탁형(우리나라 「주택법」의 위탁관리형)에서 점차 서브리스형(우리나라 「주택법」의 자기관리형)으로 이동하게 된다. 이처럼 서브리스로 위탁관리가 확대되게 된 것은 임대주택의 공실률이 증가하고, 임대인과 임차인과의 갈등이 심해지면서 이를 대체할 관리방안을

찾는 과정에서 일어나게 되었다. 그리고 임대주택에 대한 상속증여세의 감면제도와 정기차가제도와 같은 새로운 임대주택계약제도가 도입된 것이 이러한 변화를 촉진하는 계기가 되었다.

일본의 공실률은 전체 주택의 경우 지속적으로 증가하여 2008년 현재 13%에 달하며, 특히 임대주택은 그 비율이 더 높아 무려 31.2%에 달하고 있다(黒木貞彦, 2011: 7). 따라서 시장임대료를 장기간 고정적으로 보장하는 서브리스의 장점이 시장에서 크게 선호될 수 있는 환경인 것이다.

서브리스는 시장임대료의 80~95%까지 고정적으로 보장하는 주택임대관리회사와 30년 이상의 장기계약을 맺고 임대관리를 위탁하는 형태다. 이 경우 계약기간이 30년이기는 하지만, 일관 임대료는 초기 10년간 고정이고 이후는 2년마다 개정하게 된다(西田次郎, 2011: 38).

이러한 서브리스가 모든 임대인이나 주택임대관리회사에서 선호하거나 제공되고 있는 것은 아니다. 서브리스를 중점적으로 위탁하는 임대인의 경우는 단독주택을 임대주택으로 재건축하거나 내대지에 임대주택을 건설하려는 소유주들이 중심이다. 일본은 전체 주택의 55.3%가 단독주택으로 구성되어 있으며, 우리나라 아파트에 해당하는 맨션은 500만 호 수준으로 전체 재고의 10%에 불과하다(不動産流通近代化センター, 2012). 그리고 단독주택을 임대주택으로 전환할 경우 상속증여세가 대폭 인하되기 때문에 개인 임대인들은 적극 임대주택을 개발하여 임대관리를 맡는 서브리스회사에 관리를 맡리게 되었다(黒木貞彦, 2011: 126-131).

9) 이는 국토교통성이 2010년 1월에 임대주택경영자를 대상으로 조사한 결과로 1,886건의 설문 분석 결과임(國土交通省, 2010: 5-9).

2. 주택임대관리업의 발전과정

일본 주택임대관리업의 발전은 1999년 정기차가제도 도입이 한 계기를 이루게 된다. 이 제도가 도입되기 이전까지 일본은 주택임대업이 임대제도의 후진성으로 어려움을 겪었다. 정기차가제도는 일본의 전통적인 임차인 보호중심의 제도를 계약관계에 입각한 임대차제도로 변경하는 것이었다.

즉, 문서에 의한 정기계약이 사실상 존재하지 않던 일본 임대차시장에서 1999년 「양질의 임대주택 등의 공급촉진에 관한 특별조치법」이 도입되면서 정기계약에 의한 임대차계약이 정착되게 된다. 이 제도의 도입 이후 주택임대관리가 정상화되었고, 서구식의 월세 임차계약 형태가 일반화되기 시작했다.

그리고 이 과정에서 위탁관리만이 아니라 서브리스도 크게 증가하게 되었다. 동시에 임대주택에 대한 상속증여세 감면제도도 이러한 변화에 기여하였다. 이러한 제도하에서 단독주택을 임대주택으로 재건축하는 것이 일반화되었고, 이 과정에서 30년 임대차 장기계약이 크게 증가하였다.

일본 임대관리 상위 10개 업체로 살펴보면 2006년은 임대관리호수가 207만 호였고, 이 중 서브리스는 112만 호로 53.8%를 차지하였다. 그런데 2012년은 상위 10개 업체의 임대관리호수가 312만 호였고, 이 중 서브리스는 221만 호로 70.8%에 달하였다.

물론 이 과정에 사회경제적 변화는 1~2인 가구의 급격한 증가와 같은 인구 및 가구 변화가 배경이 되고 있다. 도쿄 23구의 경우 이미 2005년에 1~2인 가구 비중은 60%를 넘어섰고, 이들을 대상으로 한 임대주택사업이 성장하면서 주택임대관리업도 크게 성장

하였다. 그리고 이 과정에서 주택임대관리회사가 난립하자 이에 대한 업무 정비를 위해 2011년에 임대주택관리업자 등록제가 도입되었다.

3. 주택임대관리업의 유형

일본의 임대주택관리업은 의무등록이 필요하지 않으며, 업계 신뢰도를 제고하기 위한 임의 등록제도가 존재하고 있다.¹⁰⁾ 이 제도는 이 업을 영위하는 자가 국토교통성에 자발적으로 등록하는 제도로 관리업무에 대한 부정 또는 부당 행위를 막기 위한 취지로 도입되었다. 소비자는 이렇게 등록된 내용을 기초로 우량사업자가 보유한 양질의 물건을 선별하도록 하였다.

이 등록제에 의한 등록상황으로 보면 2012년 3월 말 현재 1,579개 회사가 등록해 있다. 지역적으로는 도쿄도가 18.5%, 카나가와현 10.2%, 오사카부가 8.7%로 전체 약 37%가 이 세 지역에 집중되어 있다. 법인과 개인으로 나누어 보면 법인이 94.5%이고, 개인이 5.5%다. 자본금계층별로 보면 1,000만 엔에서 2,000만 엔 미만인 39.4%를 차지하고 있으며, 1억 엔 미만의 법인이나 개인이 전체의 약 96%를 차지하고 있다.

이 자료에서 주택임대관리회사 중 우리나라의 중개업에 해당하는 택지건물취인업(宅地建物取引業, 이하 택건업) 의무등록을 한 업체는 전체의 95.4%였다. 택건업의 경우 전임으로 택지건물취인 주임자를 고용해야 하는데, 택건업 사무소별 종사자의 1/5 이상이 택지건물취인 주임자여야 한다.¹¹⁾ 이러한 규정은 우리나라와 비교하면 상대적으로 의무등록요건

10) 일본에서 등록제는 2011년 9월 31일 국토교통성 고시로 공포되었으며, 등록규정과 업무처리준칙으로 구성되어 있음. 2011년 12월 말부터 시행되었음(國土交通省, 2012).

11) 「宅地建物取引業法」第15條, 同法施行規則 第6條3.

이 약하게 책정되어 있어 의무등록 취득이 쉬운 편이다. 동시에 임대관리업을 영위하는 데 중개업을 동시에 사업 포트폴리오로 포함하는 것은 안정적 수익을 얻는 데 중요한 역할을 한다. 이 결과 건설업이나 건축업, 맨션관리업(우리나라의 주택관리업)을 주업으로 하는 회사들도 대부분 택지건물취업 면허를 가지고 있다.¹²⁾ 반면 맨션의 시설관리업에 해당하는 맨션관리업 등록을 한 경우는 8.7%에 불과하다. 맨션관리업은 분양맨션만을 대상으로 관리위탁계약에 의해 맨션의 수선에서 적립금 및 관리비의 관리, 고충과 민원의 대처 등을 하기 위한 업으로 의무등록이 필요하다. 이는 우리나라의 주택관리업에 해당되는 것이다. 맨션관리업은 관리업무 주임자를 법에서 정한 일정 비율의 유자격자를 전임으로 반드시 고용해야 한다.¹³⁾

그런데 중개나 맨션관리와 달리 주택임대관리에 대해서는 이와 같은 면허나 의무등록제도가 존재하지 않기 때문에 주택임대관리업 자체는 기존 관련 업체나 개인도 특별한 자격 없이 사업을 개시할 수 있다. 이러한 이유로 인해 일본의 주택임대관리업계에서는 관리업 그 자체를 수행하는 경우보다는 겸업의 형태로 사업 포트폴리오를 가지고 있는 다양한 업종의 회사들이 존재하고 있다.

이러한 주택임대관리업에 진출한 회사의 유형을 살펴보면 첫째 중개업에서 출발해서 주택임대관리업에 진출한 경우(중개업 기반), 둘째는 맨션관리업과 같은 시설관리업에서 출발해서 진출한 경우(맨션관리업 기반), 셋째는 건설업에서 출발한 경우(건설업 기반), 마지막으로 건축설계업에서 출발한 경우

(건축설계 기반)로 나누어 볼 수 있다.

IV. 일본 주택임대관리회사의 유형별 특성 분석

1. 자료의 기본 특성

분석을 위해서 사용하는 자료는 일본 전국임대주택신문에서 2011년에 발간한 일본임대주택연감에 수록된 601개 회사의 사계보 자료다(週刊全国賃貸住宅新聞, 2011). 이 자료는 2010년 10월을 기준으로 조사된 일본 내 주요한 주택임대관리회사들의 사업 자료로서 자본금, 종업원 수, 임대관리호수, 임대관리 형태(일반관리, 서비스), 자격증 보유자 수 현황, 면허 유형 등의 항목이 수록되어 있다.

이 자료에 나타난 기초통계는 <표 2>와 같다. 이를 보면 주택임대관리업의 자본금은 평균 2억 5천만 엔 수준이나 중위수나 최빈값은 1천만 엔 수준으로 대부분은 영세한 편이다. 인력은 평균 95.4명을 고용하고 있고, 택건업 주임을 전체직원의 1/5 이상 보유하고 있으며, 임대경영관리사를 3.8명 보유하고 있다. 평균관리호수는 7,689호다. 그렇지만, 중위수로 보면 인력은 18명, 관리호수는 1,700호 수준에 불과하다. 일반관리호수(일부 회사보유분을 제외하고 대부분 관리위탁형임)가 57.7%, 서비스 비중은 42.3% 수준이다.

일본 내 임대주택 중 위탁관리호수가 1천만 호 수준이기 때문에 자료에 나타난 총관리호수 426만 호는 전체 민간 임대주택의 40%를 상회하는 비중이다.

12) 우리나라에서는 공인중개법인의 대표자는 공인중개사여야 하며, 대표자를 제외한 임직원의 3분의 1 이상이 공인중개사여야 함. 「공인중개사의 업무 및 부동산거래신고에 관한 법」 시행령 제13조의 2.

13) 맨션관리업은 2001년부터 시행된 「맨션관리의적정화의추진에관한법률(マンションの管理の適正化の推進に關する法律)」에 의해 의무 등록하도록 되어 있으며, 5년마다 갱신하도록 하고 있음.

표 2 _ 일본 주택임대관리회사 자료의 기초통계

구분	평균	최빈값	중위수	최저값	최고값	합계
자본금(만 엔)	25,488	1,000	1,000	100	5,564,066	14,986,880
인력(명)	95.4	5	18	1	8,739	57,075
평균연령	32.7	35	36	24	65	n.a.
총관리호수	7,689	500*	1,700	1	620,008	4,257,372
일반관리호수**	4,472	200*	1,425	0	221,286	2,455,247
서비스호수**	3,212	0	37	0	607,608	1,802,125
택건업 주임 수	21.9	2	6	0	1,855	13,184
임대부동산 경영관리사 수	3.8	0	1	0	138	2,272

주: *은 여러 개의 최빈값 중 가장 작은 값, **은 결측치 제외한 값임.
 자료: 週刊全国賃貸住宅新聞. 2011. 601개사 자료 분석 결과.

2. 겸업 업종에 따른 유형별 분석

주택임대관리업의 겸업업종을 보면 택건업이 전체의 98.3%로 가장 많았고, 그다음으로는 건설업(13%), 맨션관리업과 건축설계업(각각 6.8%) 순으로 되어 있다. 이 밖에도 전체 1~2% 면허를 가지고 있는 업으로는 제2종금융취인업, 부동산투자자고문업, 지정법인 등이 있으나 비중이 미미한 편이다.¹⁴⁾ 따라서 4개의 주요 겸업업종(택건업, 건설업, 맨션관리업, 건축설계업)의 현황을 중심으로 살펴보면, 전체 601개 회사 중에 택건업을 하지 않는 경우는 1.6%에 불

과하여 거의 모든 회사가 택건업은 필수적으로 겸업을 하고 있다. 이 중 주요 업종인 건설업, 건축설계업, 맨션관리업을 겸업하지 않고 택건업만 하는 비중(순수택건업 비중)은 전체 회사의 81.7%로 5분의 4 정도를 차지한다.

이들 업체와 나머지 3개 업종 회사들의 현황을 정리한 것이 <표 3>이다. 4개 업종 중 순수 택건업은 자본금이나 직원 수, 관리호수 등에서 다른 업종에 비해 현저하게 적게 나타난다. 관리유형 중 서비스 비율도 23.5%에 불과하다. 맨션관리업도 택건업보다는 규모가 크지만, 건설업이나 건축설계업에 비해

표 3 _ 주요 겸업업종의 현황

구분	택건업*	맨션관리업	건설업	건축설계업
회사 수(비중)	491(81.7%)	41(6.8%)	78(13%)	41(6.8%)
평균 자본금(만 엔)	7,907	15,631	140,728	169,668
평균 사원 수	44.7	261.6	423.6	345.7
평균 총관리호수	4,202(100.0%)	19,223(100.0%)	30,554(100.0%)	26,384(100.0%)
평균 일반관리호수	3,214(76.5%)	15,926(82.9%)	12,054(39.5%)	9,523(36.1%)
평균 서비스호수	988(23.5%)	3,297(17.1%)	18,500(60.5%)	16,861(63.9%)

주: 택건업은 다른 3개 업(맨션관리업, 건설업, 건축설계업)을 겸업하지 않는 경우(순수택건업). 나머지는 겸업 포함.
 자료: 週刊全国賃貸住宅新聞. 2011. 601개사 자료 분석 결과.

14) 기타업종으로는 경비업, 부동산감정업, 산업폐기물 수집운반업, 전기통신사업, 건축물 환경관리업, 손해보험대리업 등이 있음.

규모가 작으며, 서비스 비율도 17.1%에 불과한 것으로 나타난다.

이에 비해 건설업이나 건축설계업은 자본금 규모나 사원 수 등 규모가 훨씬 크고, 서비스 비율도 60~64%에 달해 사업의 중심이 서비스업이라는 점을 알 수 있다. <표 4>에서 보듯이 서비스와 업종 간 상관계수를 구해보면 건설업이 4개 업종 중 양(+)의 상관계수가 가장 높고, 통계적 유의성도 큰 것으로 나타난다. 반면 택건업은 부(-)의 상관계수가 나타나면서 건설업과 정반대의 관계를 보여준다. 맨션관리업은 거의 상관관계가 없는 것으로 나타난다.

그런데 건설업과 건축설계업, 맨션관리업 간에도 겸업을 하는 경우가 많아서, 순수하게 건설업만 하는 회사는 38개, 맨션관리업만 하는 회사는 16개, 건축

설계업만 하는 회사는 9개였다. 건설업과 건축설계업을 동시에 하는 경우가 30개, 건축업과 맨션관리업을 동시에 하는 경우는 15개, 3개 업종을 모두 겸업하는 경우가 13개였다. 업종 간 상관계수로 보면 건설업과 건축설계업이 가장 밀접한 것으로 나타나며, 건설업과 택건업은 부(-)의 상관계수를 보인다.

이상의 현황으로 일본에서 주택임대관리회사의 유형을 나누어 보면 80% 정도가 택건업자이고, 나머지는 20%의 경우는 택건업을 겸업하면서 건설업, 맨션관리업, 건축설계업 또는 이들 업종 간의 겸업 형태라고 할 수 있다. 그리고 이 중에서 건설업과 건축설계업이 서비스를 위주로 사업을 하는 대표적 유형이라고 할 수 있다.

표 4_주요 겸업업종의 현황

구분		서비스 관리호수	자본금	택건업***	맨션 관리업	건설업	건축 설계업
서비스 관리호수	Pearson 상관계수	1	.911**	-.136**	.001	.167**	.106*
	유의확률(양쪽)		.000	.001	.987	.000	.012
	N	561	550	561	561	561	561
자본금	Pearson 상관계수	.911**	1	-.139**	-.010	.170**	.149**
	유의확률(양쪽)	.000		.001	.805	.000	.000
	N	550	588	588	588	588	588
택건업	Pearson 상관계수	-.136**	-.139**	1	-.572**	-.816**	-.572**
	유의확률(양쪽)	.001	.001		.000	.000	.000
	N	561	588	601	601	601	601
맨션 관리업	Pearson 상관계수	.001	-.010	-.572**	1	.347**	.319**
	유의확률(양쪽)	.987	.805	.000		.000	.000
	N	561	588	601	601	601	601
건설업	Pearson 상관계수	.167**	.170**	-.816**	.347**	1	.485**
	유의확률(양쪽)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	561	588	601	601	601	601
건축 설계업	Pearson 상관계수	.106*	.149**	-.572**	.319**	.485**	1
	유의확률(양쪽)	.012	.000	.000	.000	.000	
	N	561	588	601	601	601	601

주: *은 상관계수 0.05 수준(양쪽)에서 유의함. **은 상관계수 0.01 수준(양쪽)에서 유의함. ***은 면허 업체 전체임.
자료: 週刊全国賃貸住宅新聞, 2011. 601개사 자료 분석 결과.

표 5 _ 자본금 규모별 서비스사업 실시 비율 및 서비스 평균 관리호수

자본금(천만 엔)	사업시행 비율(%)	서비스 평균 관리호수*
평균	63.9	4,776
1 미만	55.2	345
1 이상~2 미만	65.0	878
2 이상~3 미만	69.6	870
3 이상~5 미만	66.2	1,338
5 이상~10 미만	80.0	1,064
10 이상	87.5	34,128

주: *은 서비스사업 실시업체의 평균.
자료: 週刊全國賃貸住宅新聞, 2011. 601개사 자료 분석 결과.

3. 서비스회사와 자본금 규모의 관계

업종별 유행을 볼 때 일본에서 서비스사업은 사업의 업종과 규모에 큰 영향을 받고 있는 것으로 판단된다. 왜냐하면 서비스사업의 특성상 임대인들에게 신뢰를 얻는 데 있어 회사의 규모가 영향을 주고 있기 때문이다. 즉, 서비스회사가 임대인에게 보증보험 등으로 임대료를 보장하는 것이 아니므로 임대인은 서비스 회사의 규모에 의해 계약의 신뢰도를 판단하게 되는 것이다.¹⁵⁾

이를 살펴보기 주택임대관리회사의 서비스사업 여부를 보면, 전체 회사 중 63.9%가 이 사업을 하고 있다. 그런데 자본금별로 보면 자본금이 많을수록 서비스를 하는 비율이 올라가서, 1천만 엔 이하인 경우 사업시행 비율이 55.2%에 불과하지만, 1억 엔 이상인 경우 87.5%로 대부분이 서비스사업을 하고 있다.

이들 업체들의 평균 서비스 호수를 보면 자본금이 3천만 엔 이하에서는 300~900호 미만이고, 3천만 엔에서 1억 엔 사이도 1천 호를 약간 상회하는 수준

에 그치고 있다. 그렇지만 자본금이 1억 엔이 넘는 경우는 3만 호 이상을 하고 있는 상태로 자본금 규모와 서비스의 연관성이 매우 높게 나타난다. 자본금과 서비스호수 간의 상관계수를 구해보면 <표 4>에서 보듯이 0.911로 매우 높고 통계적으로도 유의하다.

4. 상위 10위 업체의 특성 분석

일본 서비스사업의 특징은 주택임대관리 상위 10위 회사를 살펴보면 좀 더 명확히 알 수 있다. <표 6>과 같이 상위 10대 기업 중 중개법인 또는 주택관리 회사에서 출발한 에이블, 하우스메이트, 미니테크는 관리위탁형 사업이 중심인 회사다.

반면 건설회사에서 출발한 경우 다이토크엔타쿠, 세키수이하우스, 토크코퍼레이션은 서비스가 중심이다. 또한 건설회사에서 출발하지 않았더라도 건설시공 기능을 내부에 가지고 있거나 관련 회사를 가지고 있는 경우가 많다(레오팔레스21, 스타츠, 다이와리빙, 다이세이하우징).

이처럼 서비스형 임대관리회사는 일본의 민간 임대관리업에서 핵심적 회사군으로 자리 잡고 있다. 이들 업체의 현황을 살펴보면 2012년 상위 10대 업체가 운영하는 312만 호 중 70.8%가 서비스 형태로 제공하고 있다. 특히 시공 기능을 가진 1~3위 업체는 서비스 의존도가 90%를 넘고 있다.

또한 이들 업체의 매출규모를 보면 건설업체면서 서비스를 주로 하는 상위 3개 업체는 5천억 엔에서 1조 5천억 엔에 달하는 등 거대기업에 속한다. 반면 관리위탁 중심 기업인 중개나 맨션관리회사 에이블, 하우스메이트, 다이세이하우징과 같은 회사는 관리호수는 많지만 매출액은 현저히 떨어지고 있다.

15) 그렇지만 임차인, 즉 서비스회사로부터 임차하는 전차인들은 임차료 보증보험에 가입해 있기 때문에 서비스회사는 임대위험이 감소하게 됨.

표 6 _ 일본 상위 10위 주택임대관리회사의 현황(2012)

회사명	매출액(백만 엔)*	경상이익(백만 엔)*	관리호수(A)	서브리스관리호수(B)	B/A(%)	순위
다이토켄타쿠	1,087,128	84,239	694,205	680,896	98.1	1
레오팔레스21	459,436	2,349	556,207	548,232	98.6	2
세키수이하우스	1,530,577	70,075	489,967	453,612	92.6	3
스타츠	117,700	10,000	319,767	19,569	6.1	4
다이와리빙	217,875	8,109	297,948	245,408	82.4	5
에이블	33,250	255	192,309	0	0	6
하우스메이트	167,690	n.a.	170,657	86,211	50.5	7
미니테크	n.a.	n.a.	166,260	17,866	10.7	8
토크코퍼레이션	217,291	5,745	153,936	142,681	92.7	9
다이세이하우징그룹	14,140	n.a.	80,058	15,002	18.7	10
합계	3,845,087	180,772	3,121,314	2,209,477	70.8	

주: *은 2012년 결산액.

자료: 週刊全国賃貸住宅新聞. 2012. 각사 홈페이지.

5. 특성 분석에서 얻는 유의점

일본 주택임대관리업의 특성을 보면 첫째, 이 업에 참여하는 업체들이 대체로 겸업을 하고 있다. 이는 임대관리 자체보다는 이와 시너지가 나는 사업 포트폴리오를 구성하는 것이 사업에서 매우 유리하기 때문이다. 그중에서도 택건업은 대부분이 겸업을 하고 있는데, 이는 중개사업이 임대관리업과 밀접히 연관된 결과다.

둘째, 겸업 업종으로는 중개업 이외에 맨션관리업, 건축설계업, 건설업 등이 주요한 사업이다. 맨션관리업은 중개업과 마찬가지로 시너지가 나는 사업 분야라고 할 수 있다.

그런데 건설업과 건축설계업은 상대적으로 위탁관리보다는 서브리스사업을 중심으로 하고 있다. 이는 단독주택을 재건축하는 형태의 임대주택 건설과 임대관리가 결합된 독특한 사업구조가 배경이 되고 있다.

즉, 일본은 전체 주택의 90%가 단독이나 소규모 연립주택으로 이루어져 있다. 그리고 이러한 주택들

은 공실률이 높고, 노후화되어 있다. 이에 비해 이들 주택을 상속할 때 높은 상속세 부담을 지기 때문에 이를 경감하는 방안이 필요한데, 임대주택으로 재건축할 경우 이를 해결할 수가 있었다.

이에 따라 노후 주택을 임대주택으로 건설시공하고, 이후 완공된 임대주택을 주택임대관리회사와 장기간 서브리스로 계약하는 사업이 성공할 수 있었다. 이 결과 건설회사들이 이러한 임대주택을 건설하고, 관리와 중개를 하는 사업 포트폴리오를 갖추게 되었고, 이것이 현재 일본의 대규모 기업형 서브리스회사들을 성장시킨 요인이 되었다.

셋째, 서브리스 사업을 전개하는 데 있어서는 업종만이 아니라 자본금 등 사업의 규모도 영향을 주고 있다. 또한 상위 주택임대관리 대기업군에 속하는 회사들은 대부분은 건설 시공 기능을 자체적으로 가지고 있거나 관련 회사를 보유한 경우가 많았다.

이상의 일본 주택임대관리업의 특성을 고려할 때 우리나라에 이 업을 도입하는 과정에서 유의해야 할 사항들이 있다.

첫째, 이 사업은 겸업이 광범하게 활용되는 특성

을 보이기 때문에 주택임대관리업만 허용할 경우 사업성장에 지장이 초래될 가능성이 있다. 이 분야에 참여할 수 있는 업종은 일본의 예로 보면 중개업, 주택관리업, 건설업, 건축설계업 등이 될 수 있다.

둘째, 사업의 형태는 초기에는 소규모 위탁관리가 중심이지만, 민간임대주택을 본격적으로 짓기 시작하면 신규건축과 결합된 주택임대관리회사들에 의한 마스터리스가 크게 증가할 가능성이 있다. 이러한 마스터리스에서는 건설업과 같은 시공기능을 가지면서 임대관리를 하는 참여자가 주요한 역할을 할 가능성이 크다.

셋째, 마스터리스 사업은 소규모 회사들이 임대인의 신뢰를 얻기 쉽지 않기 때문에 초기부터 자본금 규모나 대외적 신뢰도가 높은 기업이 참여할 필요가 있다. 나아가 마스터리스에 대한 위험을 감소시킬 수 있도록 임대료 보증보험제도의 도입이 검토되어야 한다. 이때 현재의 보증금제도를 이러한 보증제도로 대체하는 방법을 고려할 수 있다. 또한 임대인들이 기존주택을 임대주택으로 재건축하고, 주택임대관리 회사에 제공할 수 있도록 상속증여세를 감면하는 방안도 적극 고려할 필요가 있다.

V. 결론

현재 우리나라에서 도입하려는 주택임대관리업은 개념적으로 보면 일본 주택임대관리업의 관리위탁과 서비스 형태와 동일한 성격을 가진다. 즉, 주택의 PM 업무를 수행할 기업형 임대관리회사들을 통해 임대주택의 안정적 운영체계를 구축하고자 하는 것이다. 이러한 주택임대관리업을 도입하는 데 있어서 다양한 제도적 배경을 전부 갖추기는 쉽지 않다.

일본에서 이 업이 성장하는 과정에서는 조세지원제도, 보증보험제도 등 다양한 지원제도가 갖추어져 있었다. 이에 비해 우리나라는 아직 이러한 제도적 뒷

받침이 거의 없는 상태다. 「주택법」 개정으로 이 업이 도입될 예정이지만, 이러한 뒷받침이 있어야 성장 기반을 잡을 수 있을 것이다.

일본 주택임대관리업의 발전과정과 현황을 살펴볼 때 우리나라에서도 참여주체가 업종으로 보면 중개업이 중심이 될 것으로 보인다. 다만 이때 현재 우리나라 중개업이 개인 사업자 위주로 되어 있다는 점에서 법인화를 통한 규모의 경제를 달성할 필요가 있다. 또한 중개법인의 설립 요건이 기존 타 업종의 회사들이 겸업하기 어려울 정도로 강하게 되어 있어 자회사로 진출하는 형태가 주요하게 나타날 것으로 예상된다.

자기관리형 도입과 관련하여 일본의 경우에는 건설시공 기능과 더불어 서비스가 성장하였다는 점에서 우리나라에서도 이러한 형태의 도입이 가능할지 검토되어야 할 것이다. 지금까지 건설사들은 아파트 분양사업을 중심으로 건설업을 영위하였으나 최근 분양이 어렵게 되면서 일본식의 서비스사업을 건설업에 접목하는 사업형태를 고려하고 있다. 즉, 완공된 임대주택을 리츠 등 기관이나 투자자에게 매각하여 사업자금을 회수하는데, 이때 임대주택을 마스터리스로 위탁하는 구조를 갖추는 것이다.

이러한 마스터리스가 정착되는 데는 임대료 보증보험의 도입을 통해 위험을 줄여주는 제도적 보완이 반드시 필요하다. 다만 이때 임대료 보증을 임차인에게 요구하면 이에 따른 부담으로 도입이 쉽지 않을 수 있다는 점에서 개정예정인 「주택법」에 도입된 것처럼 임대관리회사가 가입하는 방안도 가능할 것이다.

이상의 일본 주택임대관리회사 사례 분석을 통해 주택임대관리업의 도입에 따른 시사점을 얻을 수 있었다. 그렇지만 일본의 사례가 우리나라의 주택임대시장 성격이나 역사와 차이가 난다는 점에서 그 발전 경로를 동일하게 보기는 어렵다. 따라서 비록 참여회사 성격에 대한 시사점을 제시할 수 있지만, 우리나라

의 해당 업계의 상황이나 실제 사업구조가 어떻게 전개될지는 추가적인 연구를 통해 규명해야 할 과제다.

참고문헌 •••••

강순주 · 김진영 · 함선익 · 권윤지. 2011. “1~2인 가구의 라이프스타일과 소형주택 요구도에 관한 연구”. 한국주거학회논문집 제22권 제2호, pp121-129.

강정욱 · 김기호. 2009. “소형 도시형생활주택 공급에 관한 연구”. 한국도시설계학 추계학술대회발표 논문집, pp113-123.

김경희. 2012. “민간임대주택 위탁관리에서 부동산중개업의 역할 제고방안”. 명지대학교 석사학위 논문.

김진수. 2013. “기업형 주택임대관리업 9월계 도입”. 한국경제신문, 2월 28일자.

박유나 · 김정인. 2011. “소형주택의 임대관리방안 연구”. 한국주거학회 학술발표대회논문집 제2권(추계), pp176-179.

이상영 · 서후식. 2011. “일본 민간 임대주택시장 발전과정의 특성과 그 시사점”. 부동산학보 제45집, pp222-237.

허혁재. 2011. “소형임대주택의 수요변화와 공급 활성화에 대한 연구”. 건국대학교 석사학위 논문.

国土交通省. 2009. “賃貸住宅管理業の適正化について”. 報道資料 12月 25日字.

_____. 2012. “賃貸住宅管理業者の登録状況について”. 報道資料 5月 24日字.

西田次郎. 2011. 2. 18. “매각이득이 투자목적의 전부인가”. 동국대학교. 부동산최고경영자과정. 도시형생활주택개발세미나. 서울 : 동국대학교.

週刊全国賃貸住宅新聞. 2011. 賃貸住宅年鑑 2011. 東京 : 週刊全国賃貸住宅新聞.

_____. 2012. “2012年管理戸数ランキング805社”. 8月 6日字. 住宅産業新聞社. 2011. 住宅経済データ集. 東京 : 住宅産業新聞社.

黒木貞彦. 2011. 土地オーナーのための賃貸経営のすすめ. 東京 : 中央経済社.

다이세이하우징그룹(www.daiseihousing.co.jp). [2013.4.1].

다이와리빙(www.daiwaliving.co.jp). [2013.4.1].

다이토크타쿠(www.kentaku.co.jp). [2013.4.1].

레오파레스21(www.leopalace21.co.jp). [2013.4.1].

미니테크(www.minitech.co.jp). [2013.4.1].

세키수이하우스(www.sekisuihouse.co.jp). [2013.4.1].

스타츠(www.starts.co.jp). [2013.4.1].

에이블(www.able.co.jp). [2013.4.1].

토큰코포레이션(www.token.co.jp). [2013.4.1].

하우스메이트(www.housemate.co.jp). [2013.4.1].

民間賃貸住宅に関する市場環境実態調査の結果について. 国土交通省(http://www.mlit.go.jp). [2013.4.1].

不動産流通近代化センター. 2012. 不動産業統計集(9月期改訂) VII-9. (www.kindaiika.jp/chosa/tokei). [2013.4.1].

宅地建物取引業法 施行規則. 国土交通省(law.e-gov.go.jp). [2013.4.1].

マンションの管理の適正化の推進に関する法律. 国土交通省(law.e-gov.go.jp). [2013.4.1].

- 논문 접수일: 2013. 4. 10
- 심사 시작일: 2013. 4. 24
- 심사 완료일: 2013. 6. 3

Analysis on Characteristics of Residential Property Management Companies in Japan and Its Implications

Keywords: Residential Property Management(RPM), Sub-Lease, Master Lease, Rent Surety Insurance

The government supports to develop the residential property management (RPM) industry in order to stabilize rent markets in Korea. However, for the subject and the institutional support system of this industry are ambiguous, the analysis on paths of industrial development in Japan is needed in order to understand this industry. Especially, in the use of individual companies data, characteristics of RPM companies in Japan have been studied. This analysis is concluded that the synergy of RPM in Japan is made of 4 industries, i.e., real estate brokerage, FM, construction, architecture design. Among these industries, the construction companies have led the sub-lease business to the big size. For these companies have had a high credit of this area and synergy effects with RPM. Many players in the Korean real estate markets are interested in developing sub-lease business, the same as master lease business in Korea. If the sub-lease business is growing to the level of that in Japan, the tax deduction on owners of rent house and the rent surety insurance of tenants should be institutionalized.

일본 주택임대관리회사의 특성 분석과 시사점

주제어: 주택임대관리, 서브리스, 마스터리스, 임대료 보증보험

정부는 주택임대관리업을 도입하여 육성하고자 정책을 펴고 있다. 그런데 아직 이러한 산업의 주체와 제도적 장치에 대한 구체적 방안이 부족한 실정이다. 이에 이 업종이 확립된 일본 주택임대관리회사들이 어떻게 사업을 전개하는지를 살펴보고, 이들 회사의 특성을 자료를 통해 분석함으로써 그 시사점을 얻고자 한다. 분석 결과 일본은 중개업-맨션관리업-건설업-건축설계업의 4개 업종이 이 사업과 시너지를 내고 있고, 서브리스는 건설업을 중심으로 크게 성장하고 있다. 따라서 단순 임대관리보다는 연관 사업을 동시에 전개하는 것이 바람직하다. 일본에서 주택임대관리업은 초기에는 위탁관리형식이 주류였으나, 점차 서브리스형으로 발전하고 있다. 이러한 서브리스와 같은 사업방식은 국내에서도 마스터리스 방식으로 불리면서 관련 업계가 진출에 관심을 보이는 대표적 분야다. 이러한 서브리스사업이 정착되기 위해서는 기업의 신용도가 높아야 하고, 제도적으로는 임대인에 대한 임대주택 세제감면, 임대료 보증보험제도 등이 뒷받침되어야 한다.