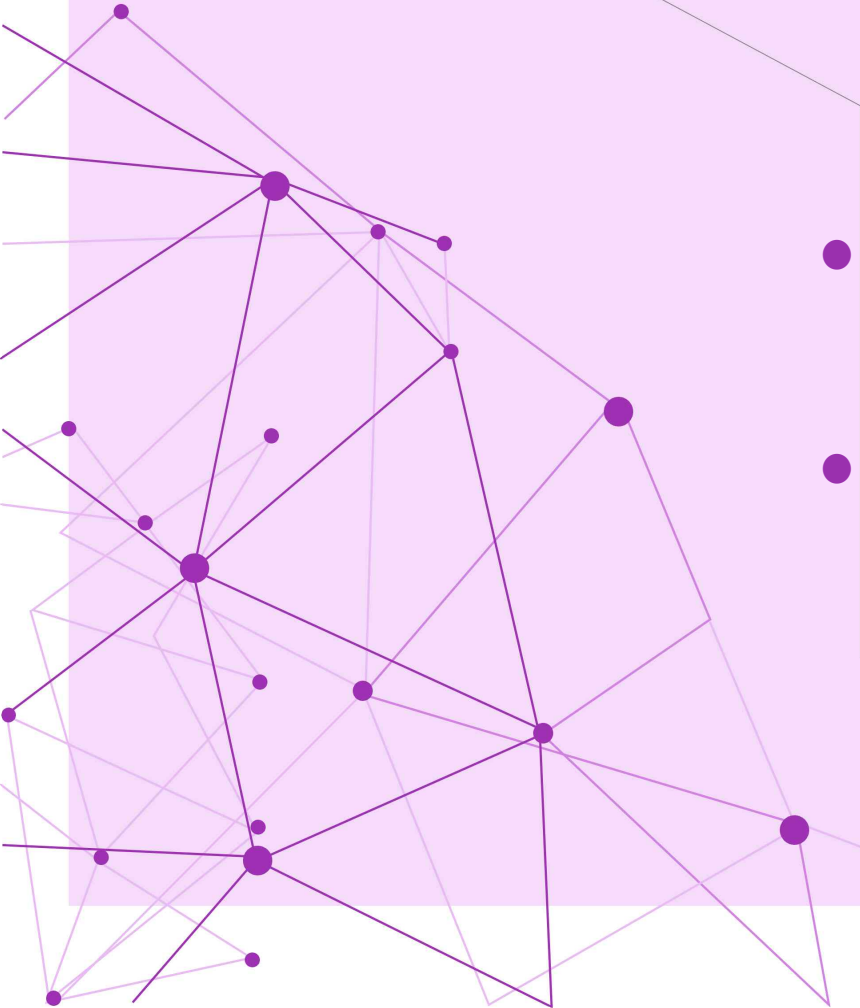




KAREIT

REITs Insight

- 
- 임대주택리츠 10년 만기 임박,
시장 혼선을 막으려면?

업계 공동 & 한국리츠협회 리츠연구원

- 리츠시장 최근 정책 동향

한국리츠협회 리츠연구원

임대주택리츠 10년 만기 임박, 시장 혼선을 막으려면?

업계 공동 & 한국리츠협회 리츠연구원

목차

- I. 서론
- II. 임대주택리츠 만기 현황
- III. 임대주택리츠 만기 이후의 방향성과 개선 필요사항
 - 1) 의무임대기간 만기 후 임대 연장 시
 - ① 기금 & 보증 연장의 문제
 - ② 임대 연장에 대한 인센티브 필요
 - 2) 의무임대기간 만기 후 매각 시
 - ① 매각은 약정에 따라 처리
 - ② 임대개시일에 대한 명확한 정의의 부재
 - ③ 2+2 계약갱신청구권 적용 문제
 - ④ 리츠청산에 대한 보수 부재
- IV. 실제 사례
 - 1) 인천도화뉴스테이기업형임대리츠의 이편한세상도화
 - 2) 해피투게더스테이제1호리츠의 H-House 대림 뉴스테이
- V. 결론

I. 서론

2001년 한국 리츠가 태동하고 24년이라는 시간이 지났다. 그러한 만큼, 25년 3월 제출한 투자 보고서 기준으로 AUM은 106.05조를 달성할 뿐만 아니라 3월 말 기준 상장 리츠 시가총액 역시 8조 3,652억을 달성할 만큼 시장이 커진 것도 사실이다. 그러나 그만큼 리츠 업계에는 새로운 고민이 생겨나고 있다. 리츠가 시작된 지 일정 시간이 지난 만큼, 기존에 진행되어왔던 임대주택 리츠의 만기가 서서히 도래하고 있기 때문이다.

공공지원 민간임대주택 리츠와 민간임대주택 리츠가 2015년 뉴스테이 정책을 시작으로 다수가 설립되어, 2025년에서 2029년 사이에 만기 도래하는 리츠가 다수 등장할 것으로 예상되는 상황이다. 하지만 이와 관계된 정부 및 공공기관에서 제시하는 지침이 없는 상황이어서, 업계는 만기가 도래하는 임대주택에 대해 향후 어떠한 태도를 취해야 되는지 상당한 혼란을 겪고 있다. 그런데 일각에선 민간임대주택리츠 사업장이 처한 상황이 각각 다르기에, 획일화된 지침은 오히려 추후에 문제를 일으킬 수 있다고 이야기하고 있다.

그렇다면 이 문제를 해결할 수 있는 방법은 무엇일까? 우선 만기 도래 현황을 먼저 확인한 후에, 만기 도래 후 임대 연장 혹은 매각이라는 각각의 시나리오에 대해서 업계에서 이야기하는 고충과 그 해결방안을 살펴볼 것이다. 그 이후엔 업계의 사례를 제시하고, 마지막으로 임대주택리츠의 만기도래 시 업계의 혼란을 방지할 방안을 모색하며 결론을 낼 것이다. 글을 본격적으로 시작하기 전에, 바쁜 와중에도 기고문에 관심을 가져주시고 실제 겪는 사례에 대한 제공에 흔쾌히 허락해 주신, 인천도시공사와 투게더투자운용에 감사의 말씀을 드립니다.

II. 임대주택리츠 만기 현황

2025년 3월 기준 주택리츠의 총수는 203개이며, 그 중 임대주택리츠는 182개로, 자산총액은 42.9조, 공급세대 수는 19.7만 여 세대로 파악되고 있다. 특히 임대주택리츠 중에서도 공공지원민간임대주택리츠는 129개로 가장 많은 비중을 차지하고 있다. 공공지원민간임대주택리츠¹⁾는 「민간임대주택에 관한 특별법」에 따라 주택도시기금의 출자를 받는 등 일정 요건에 해당하는 민간임대주택을 10년 이상 임대할 목적으로 설립된다.

〈주택리츠 현황〉

(25년 3월말 기준)

구분	주택리츠							
	합계	임대주택					분양	증권 /토지
		소계	공공 임대	공공지원 민간임대	역세권 청년주택	민간 임대		
리츠수	203	182	30	129	6	17	4	17
AUM (조원)	48.7	42.9	17.5	22.6	0.7	2.1	0.7	5.1
공급 세대수	197,496	194,708	82,795	103,769	2,634	5,510	2,788	-

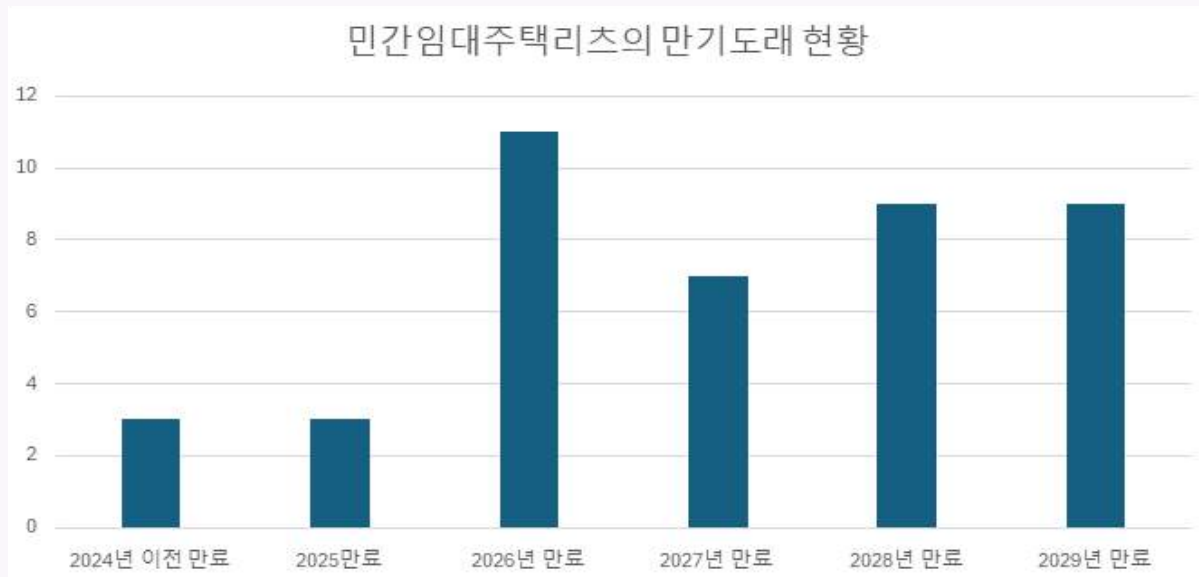
임대주택리츠 중에서 개발이 아닌 준공하여 운용 중인 것은 120개로 파악되고 있다. 공공임대주택을 제외하면 97개의 민간임대주택리츠²⁾가 민간 자본이 투입되어 운용되고 있는 것이다. 그 중 공공지원민간임대주택은 78개, 일반 민간임대주택은 17개로 파악되고 있다.

97개의 민간임대주택리츠 중 2024년 이전에 만기가 도래한 리츠는 총 3건이다. 그리고 올해인 2025년에 만기가 예정된 리츠는 총 3건으로, (주)해피투게더스테이제1호리츠의 'H-HOUSE 대림 뉴스테이'와 (주)위례뉴스테이기업형리츠의 'e편한세상 테라스 위례', (주)마스턴제11호리츠의 '천안두정대림아크로텔'이다.

이 수치만 보면 당분간은 소수의 리츠를 제외하곤 문제가 없어 보인다. 하지만 문제는 다음 해인 2026년부터이다. 2026년 만기 도래가 예정인 임대주택 리츠의 수는 전년도에 비해 4배 가까이 늘어난 11건이며, 2027년은 7건의 만기도래 예정 건이 존재한다. 2028년은 9건이며, 2029년에도 9건으로 근 5년 사이에 상당히 많은 수의 만기 도래가 예정되어 있다. 올해 만기가 도래한 리츠들이 임대주택 리츠 산업의 초창기에 형성된 리츠들이므로, 추후에 임대주택 리츠의 의무임대기간 만료와 관련한 문제가 본격적으로 대두될 것이다.

1) 임대무기기간이 만료된 이후에는 자산매각을 통해 청산하거나, 계속 임대 운영 등을 선택할 수 있다.

2) 이 기고에서 공공지원민간임대주택리츠와 일반 민간임대주택리츠를 다 포함하여 민간임대주택리츠로 지칭한다.



Ⅲ. 임대주택리츠 만기 이후의 방향성과 개선 필요사항

현재 민간임대리츠가 만기 후 택할 수 있는 선택지에는 두 가지가 있다. 하나는 의무 임대기간 만기 후 임대사업을 연장하는 것이고, 다른 하나는 의무임대기간 후 매각하는 것이다. 하지만 현재와 같은 상황이라면 두 선택지에는 모두 혼란이 따른다고 업계는 말한다. 이에 두 케이스와 관련하여 무슨 애로사항이 있는지 그리고 필요한 제도개선 사항이 무엇인지 알아보려고 한다.

1) 의무임대기간 만기 후 임대 연장 시

민간임대주택리츠는 임대 운영 기간의 수익을 보장 받지 못하지만, 의무기간 만기 후 매각을 통한 투자금 및 사업수익의 회수를 전제로 설계되는 구조가 많다. 하지만 운영 수익률이 좋다면 연장이라는 선택지가 매력적일 수 있으며, 이 경우 민간임대주택리츠의 사업주체는 임대 연장과 매각 중에서 고민을 할 것이다. 하지만 업계 측에선 만기 후 임대 연장 시에도 제도적 불확실성 등의 문제가 존재해 연장을 쉽게 결정하기 어렵다는 입장이다.

- ① **기금 & 보증 연장의 문제** : 민간임대주택리츠의 경우 사업장마다 사업비 구조가 다양하다. 순수히 민간 자본이 출자하고 대출을 일으키는 순수 민간임대주택리츠가 있는가 하면, 공공지원민간임대주택리츠와 같이 민간뿐만 아니라 주택도시보증공사와 같은 기금에서 출자 받는 경우도 있다. 순수 민간임대주택리츠는 임대 의무기간 만기 후 선택의 영역에서 그나마 자유로운 편이다. 하지만 HUG 등 공공기금의 출자를 받은 경우에 선택지의 제약이 크다고 할 수 있다.

공공지원민간임대주택리츠는 HUG 기금의 출자를 받았기에 만기 도래에 관련해서도 HUG등 공공기금의 의사를 따를 수밖에 없는 것이 현실이다. 그런데 HUG에서 만기 후 임대 연장 시 기금 출자 및 보증 연장 등에 대한 명확한 기준을 제시하지 않고 있다. 그렇기에 만기가 도래하는 현시점에서 임대 연장을 선택할 수 있는 컨디션의 민간임대주택리츠는 어떤 선택을 해야 될지 고민을 하고 있다.

기금출자가 연장되지 않을 경우, 임대주택리츠는 해당 금액을 민간 자본이나 대출로 충당해야 하며, 이로 인해 상승한 이자율과 민간 투자자의 높은 기대수익률로 인해 사업성이 저하되어 임대 연장이 사실상 어려워질 수 있다. 또한 보증 연장도 확신할 수 없다면, 신용 보강이 어려워져 임대주택리츠의 자금 조달이 불안정해지고, 결과적으로 수익성 확보에도 지장이 될 수 있다.

기금 출자와 보증의 연장은 임대주택리츠의 존폐와 직결되는 사안인 만큼, 이에 대한 HUG측의 명확한 지침이 필요한 상황이다.

- ② **임대 연장에 대한 인센티브 필요** : 민간임대주택사업은 분양개발이나 오피스, 리테일 등 일반 수익성 부동산에 투자하는 경우에 비해 수익률이 낮고 규제 요건이 많아 상대적으로 사업성이 떨어지는 편이다. 그렇기에 대다수의 민간임대주택리츠는 만기 후 매각을 통해 투자금 및 이익을 회수하는 사업구조를 선호하고 있다. 하지만 대다수의 민간임대주택리츠가 만기 후 매각을 선택하게 되면, 임대주택의 신규 공급이 뒤따르지 않는 한 전체 임대주택의 누적 공급량은 감소할 수밖에 없다. 현재도 아파트 투기 수요를 억제하고 주거의 질을 향상시키기 위해 지속적인 임대주택 공급 확대가 요구되는 시점에서, 기존 임대주택 재고의 유지는 필수적이다. 그렇기에 민간임대주택리츠 중 임대 의무기간 만기 후 임대를 연장하려는 경우, 이를 유도할 수 있는 확실한 인센티브가 제공되어야 한다고 생각한다.

그 인센티브로는 민간임대주택리츠에 대한 종합부동산세 면제하고, 임대주택 운영을 목적으로 통매입을 하는 경우 취득세 면제 등의 관련 세제 혜택이 있을 것이다. 또한 임대사업 운영 시 추가적인 수익성 확보가 필요하다면 기금출자 한도를 증액해주는 방안 등도 있을 것이다. 이러한 인센티브는 민간임대주택리츠가 임대 연장을 결정을 내리도록 유도하고, 임대주택 공급량을 유지 및 주거 안정성 강화에 중요한 역할을 할 것이다.

2) 의무임대기간 만기 후 매각 시

대다수 민간임대주택리츠들의 투자자들은 임대기간 중 배당을 못 받거나 시장이자율보다 극히 낮은 미미한 배당을 받았고, 장기 임대애 따른 자본적 지출을 회수하기 위해 의무임대기간 만기에 맞춰 자산 매각을 하고자 한다. 하지만 만기 후 매각의 경우 다음과 같은 점 등을 고려해야 한다.

- ① **매각은 약정에 따라 처리** : 민간임대주택리츠가 투자를 개시하는 시점에서 배당 선순위 출자자인 주택도시기금과 후순위 출자자인 민간출자자는 매각에 대한 성과 배당까지 포함된 확정 배당 계획을 정관이나 협약서 등을 통해 약정한다. 이러한 내용은 주택도시기금이 정한 표준 형식이나 양식에 따라 대부분의 공공지원 민간임대주택리츠에 적용되고 있다.

따라서 리츠는 약정에 따라 의무임대기간 만기 도래 시 시장 상황에 맞춰 주주총회의 결의로 보유 임대주택을 매각하면 된다. 매각차익은 확정된 배당계획에 따라 우선주인 주택도시기금에 약속된 기본 배당과 자산가치 상승에 따른 성과 배당을 한 후 잔여 금액은 보통주 출자자가 배당받게 된다. 즉 매각차익이 크면 클수록 민간출자자의 배당금에 연동하여 주택도시기금도 성과 배당을 더 많이 받게 되는 구조이다.

그런데 이러한 약정에도 불구하고, 일부에서 민간출자자 배당이 과도하다고 보는 시각이 있다. 이런 시각은 출자부터 임대주택 완공까지 4년, 의무임대기간 10년, 매각 1년 등 총 15년 투자기간 동안 주택시장 상황의 변화 위험을 감수하고, 운영기간 동안 배당이 없거나 미미한 배당을 받은 민간출자자의 입장을 고려하지 않은 것이다.

만일, 주주총회에서 대주주인 주택도시기금과 약정된 매각차익 배당계획과 다르게 배당 결의를 하여 보통주 출자자의 배당금액을 삭감하는 경우 보통주 출자자는 그의 주주나 이해관계자로부터 심각한 분쟁의 부담을 안을 것이다. 그러므로 주택도시기금이 대주주라도 민간출자자의 권리를 제한하게 되면 법적 분쟁은 피할 수 없으며, 또한 공공에 대한

신뢰를 저하시켜 향후 민간임대주택리츠의 투자와 운용을 어렵게 하여 리츠를 통한 민간 임대주택 공급을 저조하게 할 우려가 클 것이다. 그간 민간임대주택리츠를 통해 약 19.7만 호의 임대주택을 공급한 리츠의 역할을 더욱 제고하기 위해서는 약정된 배당계획대로 이행함으로써 민간출자자의 신뢰를 지켜줘야 할 필요가 있다.

- ② **임대개시일에 대한 명확한 정의의 부재** : 임대주택을 매각하는 데 있어서 업계가 공통적으로 주장하는 장벽 중 하나가 바로 민간임대주택에 관한 특별법(이하 ‘민특법’)에 나오는 임대개시일의 기준에 대한 의문이다. 민특법에는 공공지원 민간임대주택의 의무임대기간이 임대개시일로부터 10년으로 명시하였지만, 같은 임대주택일지라도 각 세대별로 임차인이 들어오는 시점이 다른 만큼, 임대개시 시점이 다를 수밖에 없다. 그렇기에 임대개시일로부터 10년 도래일 또한 각 세대별로 상이하다.

이 문제는 곧 만기가 도래한 임대주택을 통매각하는데 있어서 더 큰 어려움으로 작동한다. 임대차 기간이 남아 있는 경우, 임대차 계약 승계 조건으로 매각하지 않는 이상 매각이 불가능하며, 이런 문제를 해소하기 위해 의무임대기간 도래 직전에 임대가 만료되는 세대는 만기까지 공실로 비워두게 되어, 결국 수익성 및 운영 효율성을 저하시킨다. 개별매각하는 경우도, 임대만기일이 상이하게 되면 매각하는 과정이 오래 걸리고, 절차가 복잡하게 된다.

여기에 대한 개선점으로는 “임대개시일”에 대한 명확한 규정을 내리는 것이다. 각 세대별 개시 시점이 달라도 이를 통합할 수 있는 일괄적인 기준을 규정하는 것이 필요하다.

- ③ **2+2 계약갱신청구권 적용 문제** : 계약 갱신 청구권은 주택 임대차 계약에서 세입자가 일정 조건 하에 계약 갱신을 요구할 수 있는 권리로, 갱신되는 계약 기간은 최대 2년까지 가능하며, 한 번 입주하면 최대 4년까지 거주가 보장될 수 있는 제도이다. 이는 세입자의 주거 안정성을 도모하는 장치이지만, 민간임대주택리츠의 만기 도래 시점에는 오히려 제도적 걸림돌로 작용된다. 민간임대주택의 임대 의무기간이 종료되더라도 계약갱신청구권을 행사해 계속 거주하겠다는 세입자가 있는 경우, 해당 주택을 자유롭게 매각하는 것이 사실상 불가능해지기 때문이다. 그렇기에 업계는 만기 도래까지 4년이 채 남지 않은 경우에는 신규 임차인을 받지 않는 방안을 적극적으로 고려하고 있다. 이는 공실로 인한 수익성 저하를 감수하더라도, 매각 시점에 법적·제도적 장애를 최소화하려는 현실적인 대응이기 때문이다.

계약갱신청구권이 민간임대주택리츠의 만기 후 매각을 어렵게 만드는 문제에 대해서는 제도 간 충돌을 최소화하는 방안이 필요하다. 이에 대한 가장 근본적인 방안으로는 임대 의무기간이 종료된 민간임대주택에 한해 계약갱신청구권의 적용을 예외로 둬으로써, 의무 기간 종료 후 세입자가 갱신청구권을 행사함으로써 발생하는 매각 지연의 문제점을 예방하는 것이다. 또는 일정 기간 이전에 매각 예정 사실을 사전 고지한 경우, 갱신청구권을 제한하는 조건부 예외 조항을 도입하는 방식도 고려해볼 수 있다.

- ④ **리츠청산에 대한 보수 부재** : 만기가 도래한 임대 주택을 매각하는 데 있어서 업계의 요청 사항은 리츠 청산 시 AMC의 청산보수의 필요성이다. 만기가 도래한 임대주택리츠를 청산하는 과정에 있어서 기존의 매각 계획에 따라 매각가, 금액, 방법 등 매각 조건을 결정하고 그에 따르는 복잡하고 과중한 절차를 AMC가 부담한다. 만약에 세대별 임대기간이 만료되는 기간이 상이하여 일괄매각이 불가능한 경우, 그 과정은 더 길어지고, 복잡해진다. 하지만 결국 매각을 완료하여 리츠가 청산을 하여도 청산에 대한 보수가 없기에, 이러한 과정 전부를 AMC에 일임하는 것은 불합리한 측면이 존재한다는 것이다.

따라서 임대주택리츠의 청산이 완료됐을 시에 대해 AMC에 대한 합리적인 보상제도가 필요하다. 청산에 대한 인센티브를 받을 수 있다면, 복잡한 청산 과정이라도 AMC가 이를 담당하는 것에 대해 불합리하다고 여기지는 않을 것이다.

IV. 실제 사례

1) 인천도화뉴스테이기업형임대리츠의 이편한세상도화

□ 기업형 임대 1호, 인천도화뉴스테이기업형임대리츠

인천도시공사의 이편한세상도화 5단지 및 6-1단지는 2015년 정부의 중산층 주거혁신 정책의 일환으로 추진한 기업형 임대주택사업(뉴스테이) 1호 사업장이다. 국민주택기금, 인천 도시공사, (주)DL이 공동출자하여 설립한 리츠가 인천 미추홀구 도화지구에 건설, 공급한

2,077세대의 대규모 임대주택단지이다. 2018년 첫 임대 개시 이후 줄곧 공실률 1% 이내를 유지하고 있는 기업형 임대 1호 사업장이 내년 2월에 임대 의무기간이 만료되어, 임대주택 매각을 검토해야 할 시점이 되었다.

□ 임대 의무기간 종료, 주택 매각은 불가피

동 사업장은 자금조달 구조 및 시세대비 저렴한 임대료 체계로 인해, 장기간 임대를 통한 수익 창출보다는 임대 의무기간 종료 시점에 주택을 매각함으로써 사업비를 회수하고 비로소 수익을 낼 수 있는 사업구조를 가지고 있다. 더욱이 「민간임대주택에 관한 특별법」의 과도한 임대료 증액 제한 규정으로 인해, 물가 상승률에 한참 미치지 못하는 수준의 임대료 증액만 가능하다 보니 주변 시세와의 격차가 해를 거듭할수록 벌어지고 있다. 여기에 근래의 급격한 물가상승으로 건물 노후화에 따른 수선유지비의 증가 수준이 당초 사업계획보다 월등히 높아져, 임대 의무기간 종료 후 주택 매각은 불가피한 선택이다.

□ 민간임대주택 정책 일관성 부재, 사업자도 임차인도 혼란

그런데 현행 민특법은 임대 의무기간 종료 전 민간임대주택의 제3자 양도제한에 관한 규정 외에는 매수자의 입주자격이나 매각가격 등 방식에 대한 구체적인 규정을 두고 있지 않다. 따라서 동 리츠는 영업인가 당시, 매각방식에 특별한 제한이 없다는 전제하에 주택 매각 계획을 수립하였다. 그런데 2020년 7월 주택임대차보호법 개정으로 임차인의 계약갱신요구권이 보장되면서 동 리츠와 같은 대규모 민간임대주택 사업자의 경우 사업계획 당시와 비교해 주택 매각 완료 및 리츠 청산 시점의 지연이 불가피해졌다.

게다가 2023년 말, 동 리츠의 임대주택 매각방침과 관련하여 주주사인 HUG에 의견을 조화하자, ‘국토부에서 민간임대주택 매각 관련 별도의 지침을 준비 중이니, 해당 지침이 발표된 이후에 사업계획을 수립하라’는 의견을 전달받았다. 그러나 현재까지 국토부는 어떠한 지침이나 지시 사항조차 내놓고 있지 않아, 리츠의 주택 매각 시점이 언제까지 지연될지 가늠할 수 없게 되었다.

임대사업자들은 의무임대 기간 중의 손실에도 불구하고 주택 매각을 통한 수익실현을 기대하고, 적법한 절차에 따라 리츠 영업인가를 득하여 임대주택을 공급하고 운영해 왔다. 그러나 일관성 없는 정부 정책으로 사업자들은 당장 코앞에 닥친 임대 의무기간 종료 시점을 앞두고 사업추진

방향을 설정하지 못하고 혼란스러운 상황이다. 이와 같은 모습은 기업들이 신규 임대주택 개발 사업 추진 결정을 어렵게 하는 중요한 요인이다.

한편, 정치권에서는 사업장별 현장 여건이나 관련법을 고려하지 않은 채, 임대 의무기간이 종료된 민간임대주택을 무주택자에게 우선 공급해야 한다는 주장을 펼치고 있어, 현재 민간임대주택 거주자들의 불안감을 증폭시키고 있다. 기업형 임대주택은 서민뿐만 아니라, 중산층까지 수요층을 확대하고자 한 정부 정책 취지에 따라, ‘민특법’이 처음 시행된 2016년 당시, 임차인 입주자격에 특별한 제한을 두지 않았다. 따라서 제도 시행 초기 임차인을 모집한 기업형임대주택 단지들은 입주자격을 무주택자로 제한하지 않았고, 현 임차인들 중 상당수가 유주택자들이다.

공공임대주택의 경우 「공공주택특별법」상 분양 전환 미신청 세대에 대한 퇴거 근거를 두고 있는 반면, ‘민특법’에는 관련 조항이 없다. 또한 민간임대주택사업자는 임대 의무기간이 종료된 이후, 임대차계약기간이 만료되어도 임차인이 갱신을 요구할 경우 갱신을 거절할 수 없다. (‘민특법’ 제 45조) 따라서 임차인이 스스로 임대차계약을 해지하고 퇴거할 때까지는 해당 주택을 공실로 만들 수 없다. 그럼에도 불구하고 유주택자가 거주하고 있는 임대주택을 무주택자에게 매각하려면, 계약갱신요구를 거절할 사유가 있는 무주택 매수 희망자를 찾아, 기존 임대차계약 승계조건으로 매매계약을 체결하게끔 하여야 하며, 그 무주택 매수자는 기존 임대차 계약기간이 만료되는 시점이 되어서야 매수한 집으로 이사를 갈 수 있다.

유주택자인 현 임차인들을 퇴거시킬 수 있는 법률적 근거를 마련한다고 가정하여도, 일시에 대규모로 퇴거하는 임차인들에게 반환할 임대보증금을 조달할 수 있는 사업장은 드문 것이 사실이다. 이러한 여건을 충분히 인지하고 무주택자 우선 공급 정책이 추진되고 있는 것인지 궁금하다.

□ 현장의 목소리에 귀 기울여 주길 바라며

이편한세상도화의 임차인들은 2024년 재계약 시점부터, 자신이 계약 기간 종료 후에도 계속해서 이 집에 거주할 수 있는지, 거주가 불가능하다면 이사할 집을 언제부터 알아보면 좋을지, 혹시 무주택자에게 우선권을 준다면 현재 소유하고 있는 주택을 매각해야 하는데 언제 매각하면 좋을지 등, 각자의 향후 주거지 결정을 위하여, 본 건 임대주택의 매각 계획을 지속적으로 문의하고 있다.

이 임차인들은 누군가는 학령기 자녀를 둔 부모이고, 가까이엔 연로한 부모님을 자주 방문해야 하는 자녀이기도 하며, 이사를 위해 미리 대출 가능여부를 포함한 자금계획을 세워야 할 수도 있다. 당장 몇 개월 뒤, 내가 어디에 거주하게 될지 알 수 없는 현재 상황은 엄청난 스트레스라는

것을, 임대주택에 거주해본 적이 없는 사람이어도 대한민국에 거주지를 두고 있는 일반 소시민 이라면 누구나 이해할 수 있을 것이다.

최근 정부는 민간임대주택 공급 확대를 위하여 과도한 임대료 규제 및 법인 중과세제 완화를 포함한 '신유형 장기 민간임대주택' 공급 방안을 발표하는 등, 제도 개선에 나서고 있다. 임대 주택 시장에 대한 기업의 투자를 유도하기 위하여, 선행 사업들에서 나타난 문제점을 개선하고 새로운 제도를 도입하는 시도도 중요한 것이 사실이다. 하지만 기존에 승인된 사업들이 승인 당시 사업계획에 따라 추진될 수 있도록 일관된 정책 하에서 안정적인 사업을 영위할 수 있을 때, 기업들도 사업 참여를 더욱 긍정적으로 검토하여 사업이 활성화될 것이다.

정책 당국이 이러한 현장의 목소리에 귀 기울여, 초기 사업장들의 사업 추진 일정이 과도하게 지연되지 않도록 민간임대주택 매각에 대한 방향을 신속히 마련해주기를 기대한다. 끝으로, 「민간임대주택특별법」 개정(2018. 7.17. 시행) 이후 사업승인을 받은 임대 리츠와 달리, 개정 전 사업승인을 받은 초기 임대리츠에게는 차별화된 지침을 적용해야 할 필요성도 강조하고 싶다.

2) 해피투게더스테이제1호리츠의 H-House 대림 뉴스테이

□ H-House 대림 뉴스테이

투게더투자운용이 진행하는 해피투게더스테이제1호의 H-House 대림 뉴스테이는 2015년 뉴스테이 매입형1호 영등포구 대림동 시범사업의 일환으로 시행되었으며, 2017년 의무임대기간이 시작하여 올해 8월 만기를 앞두고 사업장 청산을 준비하는 상황에 있다. 해당 건물은 도시형 생활주택 293세대 및 근린생활시설로 구성되어 있으며, 주택도시기금 융자 234.4억원을 비롯해 총 747.25억원의 재원을 조달하여 운영되었다.

□ 만기 후의 방향성

현재로서는 세 가지의 방안을 준비하고 있다. 첫 번째로는 종류주식 및 보통주 지분의 일부 매각을 통해 기존 사업자의 출자금 회수를 도모하고 있다. 두 번째로는 매수자를 발굴하여 통매각을 추진하는 방법이며, 세 번째로는 분양 전환 등 개별매각을 추진하는 방안이다. 해당 자산은

임차인 우선 분양 전환 조건이 없는 자산이므로 개별 분양 대상군을 산정하는 것이 시장 일괄 매각보다 매수 선호도는 높은 것이 사실이다. 하지만 전체 호실 매각까지 장기화될 수 있으며, 미분양호실 발생 시 (상가 포함) 자산인수 등 안전에 관해서 기존 사업자 간의 합의가 필요하기에, 세 가지 방안 중에서 고민하고 있다.

□ 기업형 임대주택 및 리츠 시장의 발전을 위해 정부에 바라는 점

임대주택의 안정적 공급 및 국민들의 주거 안정을 위하여 행정부의 많은 분들이 노력을 기울여 주신 덕분에, 기업형 임대주택 시장의 불모지였던 한국에서 비로소 2015년 ‘민간임대주택 특별법’ 제정을 통한 기업형 임대주택 시장이 본격적으로 시작되었다. 그리고 지난 10년간 많은 성과를 이뤄내어 현재 약 12만호가 성공적으로 운영 및 개발 중에 있다.

이후 10여년간 주택 및 임대시장 환경의 변화에 따라 유관정책 또한 변화되었으며, 이 과정에서 기업형 임대주택시장은 시장확장이 다소 정체되는 모습을 보여왔다.

하지만 2024년 8월 장기민간임대주택 관련 정책이 재추진됨에 따라 기업형 임대주택 시장은 태동의 과정을 거쳐 확장의 시기에 돌입하였고, 고금리와 전세 사기사태를 경험한 임차인들은 전세구조가 임차인에게 절대적으로 유리한 주거상품이 아니라는 인식을 생기게 되었다. 이로 인해, 기업형 임대주택의 안정화 구조인 월세형태로 빠르게 변모하고 있다.

이러한 시장환경에서 이미 준공된 기존의 기업형 임대주택을 최대한 활용하는 것이 리츠 산업의 성장과 국민들의 주거 환경을 개선할 수 있고, 사회적 비용을 최소화할 수 있는 방안이라 생각 되기에, 다음과 같은 건의사항을 정부에 요청하고자 한다.

① 기존 ‘기업형 임대리츠’를 분양전환이 아닌 “신장기 임대주택”으로 연장 유도

분양전환은 일부 대상에게만 혜택이 치중되어 최초 임대 리츠 시장이 개시될 때의 관련법 취지에 어긋날 뿐만 아니라, 향후 분양가격 분쟁 가능성조차 상존한다. 또한 사회적으로 어렵게 구축한 기업형 임대시장의 경색과 축소를 야기할 수 있다. 그렇기에 기존 기업형 임대주택을 대상으로 기금출자 유지, 기금 대여금 금리 인하 및 각종 세제 혜택을 제공하여 기존 사업자들이 분양전환 대신 “신장기 임대주택”으로 사업장 형태를 전환할 수 있게 유도해야 한다.

② 기존 사업자에 대한 기금출자, 대여와 관련하여 신속한 결정

현재 임대운영기간 만기도래 사업장에 대한 향후 (청산 혹은 운영유지 등에 대한) 방향성이 없어 사업운영자들의 혼란이 가중되는 상황이다. 관련 기관 및 부처에서도 기금의 출자 및 용자금에 대해 향후 관리방안의 가이드 라인이 없는 상태이다. 그렇기에 관련 규정을 조속히 수립하고, 기금투자 위원회 등의 개최를 통해 기금출자 및 대여금에 대한 의사결정을 빠르게 결론지어야 할 필요성이 있다. 기금이 출자자로서의 사안에 대한 방향성을 제공해야 사업자 및 잠재 매수자들이 구체적인 전략을 수립할 수 있기 때문이다.

③ 세제 혜택과 관련된 법안의 신속한 추진

과거 주택가격 상승기에, 리츠에 대한 복잡하고 과도한 임대주택 세제(취득세 등) 및 규제(중과세 등)의 법제화로 많은 공공성을 가지고 있는 기업형 임대주택 리츠는 이 영향을 직격으로 받게 되어 사업운영의 어려움과 더불어 혼동까지 찾아오게 되었다.

산업의 발전과 국민들의 주거 안정의 방해 요인인 이러한 세금 규제는 과감하게 폐지하고, 임대 사업자와 임대 주택 사업장의 건전한 성장과 산업 안정을 지원하는 세제의 입법 보완을 빠르게 추진해야 할 필요가 있다.

□ 마무리하며

현재 부동산시장은 자금조달의 어려움, 공사비 상승, 양극화에 따른 시장의 불안전성 등의 많은 어려움에 봉착해 있다. 또한 주택 임대시장은 전세가 상승 및 전세 사기 사태 등의 문제로 인한 전세구조의 종말이 예견되어 월세전환이 가속하고 있다. 이러한 예상 범위를 벗어난 시장 변화에 임차인 임대인 모두 상당한 혼란을 겪고 있는 상황이다.

이러한 힘든 시장 환경에서도 리츠를 통해 운영되는 기업형 임대주택은 각 관련 주체들이 체계적이고 합리적으로 사업장을 운영·관리함으로써, 시장의 혼란으로 야기된 충격을 완화하는 역할을 해내고 있다. 게다가 지속가능하고 선진화된 주거 환경을 조성하는 데 일조하기에, 임대 시장을 가장 안전하게 확립시키고 있는 주체이기도 하다. 그렇기에 기업형 임대 주택을 통한 기존 임대주택사업장의 유지 및 시장 확장이 매우 필요한 시기이다.

V. 결론

기고에 제시한 사례들을 포함하여 업계의 사례 다수를 종합해 보면, 동일한 민간임대주택 리츠라 하더라도 출자자, 유형에 따라 구조와 여건이 매우 다양하다는 것을 알 수 있다. 이러한 상황에서는 획일적이고 일괄적인 기준을 적용하기 어려우며, 각 리츠의 특성과 시장 환경을 반영한 유연한 접근이 요구된다.

앞서 임대 의무기간 만기 후 임대 연장 및 매각과 관련하여 여러 문제점과 개선방안을 제시하였지만, 그 핵심은 결국 연장이든 매각이든 시장의 자율에 맡긴다는 데 있다. 민간임대주택 리츠는 공공성과 수익성을 동시에 고려해야 하는 구조인 만큼, 단순한 정책 지침이나 일방적 규제로는 현실의 복잡한 이해관계를 해결하기 어렵다.

따라서 민간임대주택리츠가 민간 참여이기는 하지만 임대주택 공급이라는 공공적 목적을 가진 만큼, 기금의 대출 및 보증기간 연장, 세제 혜택, 제도적 완화 등의 실질적이고 적극적인 정책적 지원이 필연적이다. 그리고 무엇보다 중요한 것은 민간 참여자-공공기금 운용 주체-정부 간의 원활한 협의와 소통의 장을 마련하는 것이다. 사업장의 상황이 제각기 다른 만큼, 일괄적인 지침이나 기준보다도 다양한 이해관계자들이 협의를 통해 최적의 해결책을 도출하고, 이를 통해 상화 Win-Win할 수 있는 구조를 만드는 것이 바람직한 방향이다.

과거 제자백가 중 하나인 중국의 사상이 노자는 노자 도덕경을 통해서 춘추전국시대의 혼란기를 극복하기 위한 방안으로 무위자연을 주장했다. 무언가를 위해 제도와 같은 규칙을 만들어내면, 추후에 그 제도가 오히려 폐단을 불러일으키는 상황에 대해 염려한 것이다. 최근 만기가 도래하고 있는, 그리고 앞으로 만기 도래가 예정된 임대주택 시장 역시도 모호함과 불확실성으로 가득 차 있다는 점에서 노자가 마주했던 춘추전국시대의 혼란상과 비슷하다고 할 수 있다. 우리는 이러한 선현의 가르침에서 교훈을 얻어, 무위자연의 태도로 해당 문제가 시장에서 자연스럽게 해결되도록 유도하는 것이 제일 좋은 방법이 아닐까 싶다.