

유럽의 부동산 투자 기회

## 오스트리아 부동산, 투자 가치 높은 틈새시장

유럽 부동산에 투자할 때 하나의 대륙이라는 관점에서 접근하곤 한다. 유럽 국가들이 유럽연합(EU)을 구성하는 등 통합 정책을 펴고 있지만 부동산 시장은 여전히 나라마다 차이가 있어 각각의 특색을 잘 살펴봐야 한다. 유럽 부동산에 대한 투자 포인트를 짚어보자.

에디터 강구슬 글 Florian Behr(부동산투자자문 Sandfires 사 디렉터 : 49-151-17447711) 사진 <NOBLE ASSET>, 오스트리아 관광청

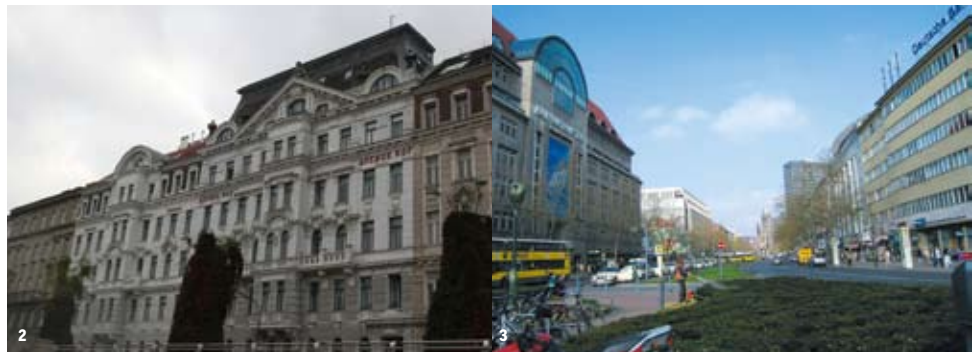


유럽연합 출범 이후 유럽은 화폐와 법률제도를 통합하고, 유럽연합에 속한 국가들 간에 세금 없이도 무역을 할 수 있도록 허용하는 추세다. 부동산 시장도 유럽 전 대륙에 걸쳐 비슷해지고 있는 것일까? 답은 절대로 'NO'. 유럽 50여 개국, 인구 7억 명이 모두 유럽연합에 속한 것도 아니고 부동산 제도도 각각 다르다. 특히 동유럽 구공산권 국가들은 일반적으로 떠올리는 서유럽 국가들과 구별해 살펴봐야 한다. 나라마다 정치, 경제, 역사, 기후 및 지리적 요소로 인해 시장 상황이 서로 다르기 때문에 단지 '유럽 부동산'이라고만 생각해서는 안 된다.

### Central European Market

독일, 영국, 네덜란드, 벨기에, 프랑스, 스페인, 오스트리아 등 유럽연합에서 영향력이 큰 국가들은 부동산 시장도 매우 활발한 편이다. 안정된 정치·경제적 상황과 큰 변화가 없는 안정적인 부동산 제도가 세계 투자자들을 끌어모으는 요인이다. 이들 나라는 외국인 투자자라도 투자 자금을 가져오는 데 제한이 없고 현지 조인트 벤처 파트너 없이도 부동산을 자유로이 취득할 수 있다. 부동산을 매입하면 단지 토지 사용권만 얻는 게 아니라 제한 없는 소유권을 가질 수 있다는 것도 장점이다.

국가 정책의 예측 가능성 또한 외국 부동산 투자자들에게 적극적으로 어필한다. 독일은 정부가 비교적 보수적이며 유럽연합을 이끌어가는 리더격이라 매력적인 투자처라고 할 수 있지만, 반대로 이탈리아는 정부 정책의 일관성이 없고 부동산 투자에 대한 규제가 많아 투자자 유입에 장애물이 되고 있다. 또 다른 전통적인 부동산 시장인 영국도 놓쳐서는 안 된다. 현대 부



동산 비즈니스의 본고장으로 세계적인 명성을 떨치는 부동산 학교들이 모여 있는 영국은 국제적인 투자자들의 중요한 타깃이기도 하다. 임차인 입장에서는 임대 기간이 25년으로 긴 데다 최대 99년까지 연장될 수 있고, 소유주 입장에서는 보수 등 부동산 유지 책임을 임차인에게 넘길 수 있어 다른 국가들보다 투자에 유리하다. 이렇게 책임을 넘기는 것은 일반적인 조건이라 임대 수입에도 불이익이 없다.

### 도심 최고급 입지 · 검증된 부동산들에 투자해야

투자자들이 대부분 각 나라의 주요 도시에 관심이 높다. 독일처럼 상위 10개 도시로 투자가 모이는 나라도 있고, 오스트리아의 빈처럼 수도 한곳만 인기를 끌기도 한다. 특히 도시 내의 중심지가 투자자의 관심이 집중되는 지역이다. 5성 호텔들은 물론이고, 10년 전 중심가 부동산들의 고비용을 피해 도심에서 10km 가량 떨어진 외곽 지역에 짓던 대형 쇼핑몰과 아케이드들도 지금은 도시로 돌아오는 추세다. 유가가 대폭 상승하면서 오피스 빌딩들이 시내에 입지해야 하는 필요성도 높아져 도심의 토지와 부동산 가격이 오르는 또 다른 이유가 되고 있다.

외국 투자기들과 부동산 투자 펀드, 리츠들이 개발 리스크를 피하려고 하면서, 새로운 개발 사업들은 공사가 완공될 때까지 은행 대출로 파이낸싱을 총당하는 현지 개발업체들이 도맡고 있는데 노후화된 부동산을 다시 단장하거나 부동산을 관리하는 노하우가 충분치 않다. 따라서 AAA급의 임차인들에게 장기 임대된 오피스나 기타 상업용 · 산업용 부동산들만이 투자자들의 관심 대상이 되고 있다.

### 도심 아닌 B급 지역 비즈니스 파크도 수익성 높아

부동산 시장에서 거둘 수 있는 투자 수익이 줄면서, 주류시장보다 틈새시장에서 더 매력적인 투자 기회를 찾을 수도 있다. 주요 유럽 국가들의 경제를 주도하고 있는 중소기업들은 부동산을 임대하거나 거래할 때, 규모 · 기간 · 조건 등이 탄력적이어야 하고, 소규모 업체일수록 비용 문제가 더욱 중요해진다. 많은 소기업들은 소규모 사무실이 있는 비즈니스 밀집 지역을 선호하고, 통신 시설이나 친절한 직원이 있는 프런트 데스크 등의 여러 서비스를 위해 추가적인 임대료를 기꺼이 내기도 한다. 이 서비스들을 제공하면서 부동산을 잘 관리한다면 공실 없이 임차인들로 가득 채워



4



5

1 오스트리아는 수도인 빈에 부동산 투자가 집중되고 있다. 2 오스트리아 빈 국립음대 인근 아파트에는 학생들이 많이 거주한다. 3 대도시의 중심가로 부동산 투자가 활발한 독일은 안정된 투자 환경이 매력적이다. 4 최근 부동산 위기로 어려움을 겪고 있는 영국 런던의 변화가. 5 현대식으로 리모델링된 독일 베를린의 대형 쇼핑몰.

유럽 부동산 시장은 전체적으로 간단히 아울러 볼 수 없다. 나라마다 개별적으로 접근하고 달리 평가해야 하고, 외국인이 전체 유럽 시장을 파악해 옳은 투자 결정을 한다는 것은 거의 불가능하다. 유럽 부동산 시장에 투자하려면 외국인 투자자가 원하는 바를 이해하고 깊이 있는 현지 정보를 제공할 수 있는 유럽 회사에 도움을 구해야 한다.

임대료를 높일 수 있을 뿐만 아니라, 부가서비스를 제공한 대가로도 수익을 올릴 수 있을 것이다. 반드시 도심이나 상위 10개 수준의 도시 내에 있을 필요도 없다. 인구가 약 10만 명 되는 도시의 B급 지역도 수익성이 높다고 입증된다.

또 다른 매력적인 틈새 투자처는 부동산 시장이 아직 저평가된 국가다. 오스트리아는 많은 투자자들이 알프스 산에 있는 작은 나라로만 여기고, 부동산에 관해선 더 자세히 알아볼 필요가 없다고 여기고 있다. 그러나 오스트리아는 유럽연합에 속한 탄탄한 경제 기반을 자랑하며, 역사적으로 헝가리와 슬로바키아 등 동유럽 국가들과 긴밀한 관계에 있어, 유럽연합에 가입하려는 동유럽 국가로 진출하기 위한 중요한 관문으로 봐야 한다.

### 안전한 투자 원하면 동유럽은 'NO'

동유럽 시장이 유럽 중심 국가들의 부동산 위기를 탈출할 대안이 될까 하는 질문이 있다. 5~7년 전만 해도 동유럽은 분명히 수익성이 높은 좋은 대안이었다. 임금이 낮은데도 사람들의 교육 수준이 높고 땅값이 싸서 서유럽의 많은 기업들이 공장과 콜센터들을 동유럽으로 이전했다. 프라하, 바르샤바, 부다페스트처럼 수도 중심가에 있는 최고 입지의 부동산들도 가격이 적당했고 싼 노동력 덕분에 리노베이션 비용도 높지 않았다. 그러나 오늘날 이런 이점들은 거의 모두 사라졌다. 인건비가 증가해 공장들은 아시아로 이전하고, 현지인들의 구매력이 더 이상 높아지지 않아서 새로

개장한 쇼핑몰들의 운영에도 어려움이 생겼다. 주요 도시의 중심가에 있는 최고 입지들은 이미 빨리 움직인 투자자들이 점령해 더 이상 좋은 가격에 내놓지 않는다. 게다가 토지 소유권 제도가 확실하지 않아서 거래 기간이 지연되거나 리스크가 생길 여지가 있는 나라들도 있다. 안전한 투자처를 찾거나 높은 수익을 기대하는 투자자라면 지금의 동유럽 부동산 시장을 추천하기 어렵다.

### 자본 조달이 부동산 투자의 관건

유럽 부동산 시장을 얘기하자면 현재 전 세계를 강타하고 있는 경제 위기를 언급하지 않을 수 없다. 은행들이 종류를 막론하고 부동산 거래에 대출을 꺼리고 있어 시장 움직임이 뚝 끊겨 있다. 은행들이 많이 대출해 주지는 않겠지만, 만약 바이어가 30~40%까지 자금을 조달할 수 있다면 나머지 금액은 빌려줄 것이다. 하지만 이런 바이어조차 많지 않아서 많은 부동산 사업들이 이뤄지지 않고 있다. 현재 경제 위기와 잠재적인 바이어들의 감소로 인해서 부동산 가치가 하락하고 부동산 투자자들이 대차대조표의 자산 가치를 수정하게 됐다. 특히 전체 경제에서 부동산 시장의 비중이 큰 영국은 이런 하락세로 인해 주거용 부동산 시장이 심각한 타격을 입었고, 국민들의 구매력 감소 등 전체 경제 문제로까지 이어졌다. 영국만큼은 아니더라도 휴양용 주택들이 많은 스페인과 포르투갈에서도 유사한 상황들이 벌어지고 있다.

요즘 같은 시기에 시장에 보유한 부동산을 내놓는 회

사는 자본 조달에 어려움을 겪고 있는 것처럼 보일 수도 있다. 아직 급하게 처분할 필요까지는 없다면서 1년 전과 비슷한 가격에 매물을 내놓는 판매자가 있는데 문제는 은행 대출이다. 은행에서 이 가격을 충당할 만큼 충분히 대출받기 어렵고, 대출받더라도 조건이 많이 붙어서 이런 거래를 성사시키기 쉽지 않다.

한편, 보유한 부동산을 아주 싼 가격에라도 팔아야 할 만큼 사정이 급한 판매자들도 있다. 이렇게 자금 조달이 어려운 판매자들이라도 그러한 사정을 외부에 보이는 것을 꺼리기 때문에 이 부동산들은 소위 '오프마켓'에서 거래가 끝난다. 시장에 광고하지 않고 가격도 내보이지 않는 이런 싼 매물들은 아무나 쉽게 정보를 얻을 수 없다.

유럽 부동산 시장은 전체적으로 간단히 아울러 볼 수 없다. 나라마다 개별적으로 접근하고 달리 평가해야 하고, 외국인이 전체 유럽 시장을 파악해 옳은 투자 결정을 한다는 것은 거의 불가능하다. 유럽 부동산 시장에 투자하려면 외국인 투자자가 원하는 바를 이해하고 깊이 있는 현지 정보를 제공할 수 있는 유럽 회사에 도움을 구해야 한다. 싼 매물과 저평가된 지점들이 있고, 요즘처럼 어려운 시장 상황에도 여전히 좋은 수익을 내는 틈새시장도 있지만, 무엇보다 가장 중요한 것은 자금 조달이라는 것을 기억해야 한다. ■

\* Sandfires 사는 1985년 영국 런던에 설립된 부동산 투자 컨설팅 회사다. 설립자인 Florian Behr 디렉터는 독일의 뮌헨 지사에서 유럽과 아시아의 상업용 부동산에 대한 투자 컨설팅을 담당하고 있다. (www.sandfires.com)