

## 공실율 극복 보수를 통해 경쟁력 강화



Kristin Gunderson Hunt

전국적으로 여전히 높은 공실율과 씨름하고 있는 상업용 부동산 관리사들은 입주자들을 끌어들이기 위해 온갖 방법을 다 동원하고 있다.

온라인 상업용 부동산 리스트, theBrokerList의 창립자인 린다 데이-해리슨(Linda Day-Harrison) CPM®은 “치열한 고객 유치 경쟁에서 살아남으려면 부동산 소유주나 관리사들은 무슨 일이든지 해야 한다”고 말하면서, “5,000 평방 피트의 공간을 채워줄 이상적인 입주자들을 앉아서 마냥 기다릴 수는 없다”고 강조한다.

지난 1/4 분기 말, 17.2%의 전국 부동산 공실율에 직면한 건물주와 관리사들은 고객 유치 경쟁을 위해 빈 사무실 공간을 ‘pre-finish(즉각 입주가능하도록 끝마무리 작업 완료)’ 그리고 ‘white-box(화이트-박스)’ 등으로 업그레이드시켜 부동산 시장에 내놓고 있다.

이 두가지 방법 모두가 건물 보수를 위한 투자가 요구되지만, 더 신속하게 예상 입주자들과 계약을 맺을 수 있어, 공실율을 낮출 수 있다고 부동산 전문가들은 말한다. 단, 보수를 시작하기 전에 빈 공간에 대한 수요를 확인할 수 있는 적절한 분석이 선행되어야 한다.

“투자자의 목표와 동원할 수 있는 자본금에 여유가 있을 경우, 이러한 전략은 임대율을 높이기 위해 시도해 볼 만한 가치가 있다”고 크리스토퍼 T. 로이더(Christopher T. Roeder) 씨는 말한다. Jones Lang LaSalle’s Northern California의 임대 대리 회사의 관리이사인 로이더 씨는, “바로 입주할 수 있도록 끝마무리가 된 임대 공간은 예상 입주자들에게 빨리 입주해야겠다는 생각을 갖게 해주며, 그곳에서 일하는 모습을 상상해볼 수 있도록 해준다”라고 부연하였다.

### 쉽게 이루어지는 계약

‘끝마무리 작업이 완료’된 임대 공간을 둘러보는 예상 입주자들은 입주한 후의 상황을 머릿속으로 그려보게 된다. 그리고, 내부 실내 장식이나 보수를 위해 별도의 기간을 기다릴 필요가 없으므로, 입주 결정만 내리면 바로 입주할 수가 있다.

그러한 사무 공간들은 중립적인 색상의 카펫, 리셉션 공간, 조명 시설, 휴게실 혹은 부엌, 그리고 카비넷 등을 갖추고 있어, 예상 입주자들에게 호감을 준다. 사무 공간 업그레이드도 플로어 계획(floor plan)에 따라, 이전에 입주해 있던 집무실마다 문을 설치하고 빈 공간 전체를 하나의 사무실로 만드는 등 간단하게 할 수 있다.

캘리포니아, 산라파엘, 파크웨이 투자 회사(Parkway Investment Corp)의 CFO이며, CPM® 후보자인 조디 아지비도(Jodi Azevedo) 씨는 “예상 입주자들에게 업그레이드된 공간의 일부나

전체를 보여줄 경우, 그곳에서 일하는 모습을 상상할 수 있는 기회를 제공하게 되므로 계약이 쉽게 이루어진다”고 설명하였다.

그러나, 전반적인 호평도 중요하지만, 임대 시장에서 요구하는 것과 일치되도록 끝마무리 작업이 완료되어야 한다고 로이더 씨는 강조한다. 즉, 건물이 헤지펀드 사무실이나 투자 회사와 같은 특정 입주자들을 예상하고 있다면, 해당 지역의 헤지펀드 회사가 선호하는 방법으로 디자인되어야 한다는 것이다.

로이더 씨는 “입주자들은 자신들이 원하는 방법으로 디자인되어 있기를 원하지만, 자신들이 원하는 디자인을 위해 부담해야 하는 수리비나 업그레이드 비용을 고려할 때, ‘끝마무리 작업이 완료’된 임대 공간이 훨씬 경제적이라는 생각으로 계약을 하게 된다”고 지적하였다.

### 타깃 고객

일반적으로 ‘끝마무리 작업이 완료’된 임대 공간은 특정 사업체나 임대 공간을 자신들의 구미에 맞게 수리할 수 있는 재정 자원이 부족한 중간 혹은 소규모의 회사들을 타깃으로 삼는다. 따라서, 부동산 관리사들은 사무실 가구를 들이는 것에서부터, 소규모 업체들에게 공동으로 사용할 수 있는 접수계원이나 사무실 기기, 그리고 컨퍼런스 룸 등을 제안할 수 있다.

아지비도 씨는 “여러 소규모 업체들은 이러한 조건들에 끌리기 쉬워 즉시 입주하기를 원한다”고 말하였다.

아지비도 씨는 캘리포니아, 산라파엘 있는 3,000 평방 피트의 빈 공간에 사무실 집기를 들여놓는 등 회사 경영진들이 즉시 사용할 수 있는 완벽한 사무실로 전환시켰다. 이 공간은 지난 2년 동안 비어 있었지만, ‘끝마무리 작업이 완료’된 후에 10 개의 소규모 고객들에게 6-9 개월 단위로 임대할 수 있었다. 그리고, 임대비를 약간씩 올려받을 수 있어, 1 개 공간 전체를 임대해 주었을 때보다 임대비 수입이 늘었다고 그녀는 말하였다.

미시시피 주, 걸프포트, Sawyer Commercial LLC 의 시니어 어드바이저, 마빈 코우리 (Marvin Koury) CPM®은 허리케인 ‘카트리나’가 이 지역을 강타하기 전에 공항 인근에 있는 사무실 건물의 빈 임대 공간을 ‘입주가능하도록 끝마무리 작업을 완료’해 놓고 고객을 기다렸다고 한다. 당시 외지에서 온 부동산 개발업자와 여러 회사들이 이 지역에 큰 관심을 갖고 있었는데, 이들은 바로 업무를 시작할 수 있는 사무실을 필요로 했다는 것이다. 그리고, 허리케인 ‘카트리나’로 인해 자신들의 사무실과 활동 터전을 잃어버린 많은 업체들이 이 건물로 입주했었다고 한다.

입주 업체들은 사무실 시설, 즉 1-3 개의 작은 집무실과 공동으로 사용할 수 있는 프린터, 스캐너, 부엌 시설을 갖춘 컴퍼런스 룸, 그리고 접수계원을 모두 포함하는 패키지 임대로 계약을 체결하였다.

코우리 씨는 “여행사와 같은 회사가 입주하여, 자신들이 원하는 대로 꾸미고 일을 시작할 수도 있었다. 그러나 임대비와 사용할 수 있는 공간과 시설을 감안할 때, 그리고 가정에서와 같지 않은 작업 환경은 예상 입주자들의 구미를 당겼다. 건물이 오랜 동안 사람들로 꽉 차 있었다. 정말 꼭 맞는 입주자들이 입주하였다.”라고 상황을 설명하였다.

## 화이트-박스

‘끝마무리 작업이 완료’된 임대 공간은 보통 스몰 비즈니스들을 겨냥하지만, ‘white-box(화이트-박스)’는 더 넓은 공간을 원하는 입주자들을 위한 서비스이다. ‘화이트-박스’란 임대 공간에 있는 자질구레한 물품이나 가구들을 전부 치우고, 벽을 흰색으로 칠하여 예상 입주자가 자신들이 원하는 대로 꾸밀 수 있도록 하는 것이다.

“임대 공간이 청결할 경우, 이전에 입주해 있던 세입자의 디자인으로 인해 망설일 가능성을 없애주므로 계약 성사 가능성이 매우 높다”고 로이더 씨는 설명하였다.

2010년, 소유주가 직접 관리하던 샌프란시스코의 한 건물에 대한 관리 및 임대 권한을 인수받은 로이더 씨의 팀은 ‘화이트-박스’ 조치를 통해 임대율을 78%까지 향상시켰으며, 그 가운데는 10년 장기 계약을 맺은 곳도 여럿 있다.

로이더 씨의 팀은 건물 경쟁력을 높이기 위해 한층을 전부 화이트-박스 쇼룸으로 바꾸었다. 외관을 온화한 분위기로 만들고, 전선들이 보이지 않도록 하였으며, 조명 시설도 현대적인 감각으로 교체시키고, 기둥을 얇은 대리석으로 둘렀다. 그리고 화장실도 바꾸고, 컨퍼런스 룸에 유리벽을 세워 전체 공간과 조화를 이루도록 하였다.

로이더 씨에 의하면, 쇼룸 개념으로 임대 계약이 계속 늘어났다는 것이다. 계약뿐만 아니라, 예상 입주자들을 맞이하는 횟수도 1주에 1-2회 정도에서 7-10회로 크게 늘었다고 한다. 그리고, 얼마 되지 않아 10년 장기 계약도 체결하게 되었다고 한다. 2011년도 말에는 건물의 임대율이 95%까지 치솟았다면서 다음과 같이 말하였다.

“그냥 빈 공간이었음에도 불구하고, 예상 입주자들에게 청결한 인상을 줌으로써 이들 스스로가 가능성에 대한 비전을 볼 수 있도록 하였다. 그리고 넓은 공간은 이전에 입주해 있던 세입자가 남겨 놓은 여타의 물품이나 디자인에서 속박됨이 없이 자신들이 생각하고 원하는 사무실을 마음껏 그려볼 수 있는 기회를 제공하였다.”

빈 임대 공간을 ‘끝마무리 작업을 하든지’ 혹은 ‘화이트-박스’로 하든지 건물 소유자가 결정할 일이지만, 그전에 어떤 전략이 더 효과적인지를 결정하기 위해 시장 조사가 선행되어야 한다.

캘리포니아, 브렌트우드(Brentwood) 지역 부동산 관리사이며 CPM®인 데이비드 피셔(David Fisher) 씨는 “빈 공간에 ‘끝마무리 작업’을 너무 많이 하는 것은 위험할 수가 있다. ‘화이트-박스’나 여러 스몰 비즈니스들이 공동으로 사용할 수 있도록 하는 것이 안전할 지 모른다. 그렇지만, 어떤 전략이 더 나은 투자 대비 소득으로 이어질 지를 결정하기 위한 연구나 조사는 반드시 필요하다.”라고 언급하였다.

## 이것, 저것 그 모든 것에 대해 분석

즉각 입주 가능한 ‘끝마무리 작업’이나 ‘화이트-박스’의 가능성을 염두에 두고 있을 때, 이를 위한 비용이 얼마가 될 지는 정말 예측하기가 어려우며, 또한 투자 대비 수익에 대해서도 예측할 수 없다고 전문가들은 말한다.

앞서 소개한 데이-해리슨 씨는“빌딩의 위치나 소재지는 물론 소유주를 감안할 때 동일한 2 개의 빌딩이란 있을 수가 없다”면서, “부동산 재정 활동이나 소유주의 투자 방법이 건물마다 다르기 때문에, 임대 공간에 대한 ‘업그레이트 프로젝트’ 비용은 어떤 방법으로 투자하여 얼마의 수익을 올릴 것인지를 결정하는 건물 소유주에 따라 달라진다”고 설명하였다.

결론적으로, 임대 광고문을 게시하기 전에 수리를 시작할 것인지의 여부는 부동산 시장 평가나 예상 입주자에 대한 분석 결과에 따라야 한다고 부동산 전문가들은 지적한다.

피셔 씨는 “리서치가 관건이다. 해당 지역에 어떤 비즈니스가 활발한지 그리고 어떤 분야가 취약한지를 파악한 후, 가장 가능성이 높은 방법을 선택해야 한다. 막연한 예감은 금물이며, 시장 조사에 업그레이트 사례들을 포함시켜야 한다.”라고 강조하였다.

부동산 전문가들은 시장 분석 시 다음 요소들을 고려할 것을 추천하고 있다:

- 현재 어떤 유형의 예상 입주자들이 빈 공간에 관심을 갖고 있으며, 그러한 예상 입주자들의 관심을 끌기 위해 빈 공간을 어떻게 수리할 수 있는가?
- 현재 시장 추세에 따라 입주자에게 허용해야 하는 공용 면적은 어느 정도이며, 현재의 비어있는 임대 공간을 그러한 시장 표준에 맞게 바꿀 수가 있는가?
- 빈 임대 공간에 대한 보수 비용은 얼마나 될 것인가?
- 임대 조건과 관련하여 목인되는 사항은 무엇인가?
- 대상이 되는 층에 여러 개의 공간을 만들기 위해 쉽게 분리가 가능한가?
- 얼마나 빨리 임대가 가능한가?

신중한 연구 분석은 건물 소유주가 빈 임대 공간에 대해 ‘끝마무리 작업’을 할 것인지 ‘화이트-박스’로 처리할 것인지, 아니면 그러한 이니셔티브를 백지화할 것인지를 결정하는데 도움을 준다고 전문가들은 말하고 있다.

데이-해리슨 씨는 “이러한 전략이 효과가 있을 것인지의 여부는 건물에 따라 다르며 또한 부동산 시장에 따라 달라진다”면서, “어떤 곳에서는 효과적인 전략이 다른 곳에서는 전혀 먹히지 않을 수도 있으므로 사전 분석이 반드시 선행되어야 한다. 그러나 매일 매일 임대율은 떨어지고 건물 소유주의 수입도 줄어들고 있다. 그것이 바로 임대를 위해 어떤 무엇이든지 해야만 하는 이유이다.”라고 결론을 내렸다.