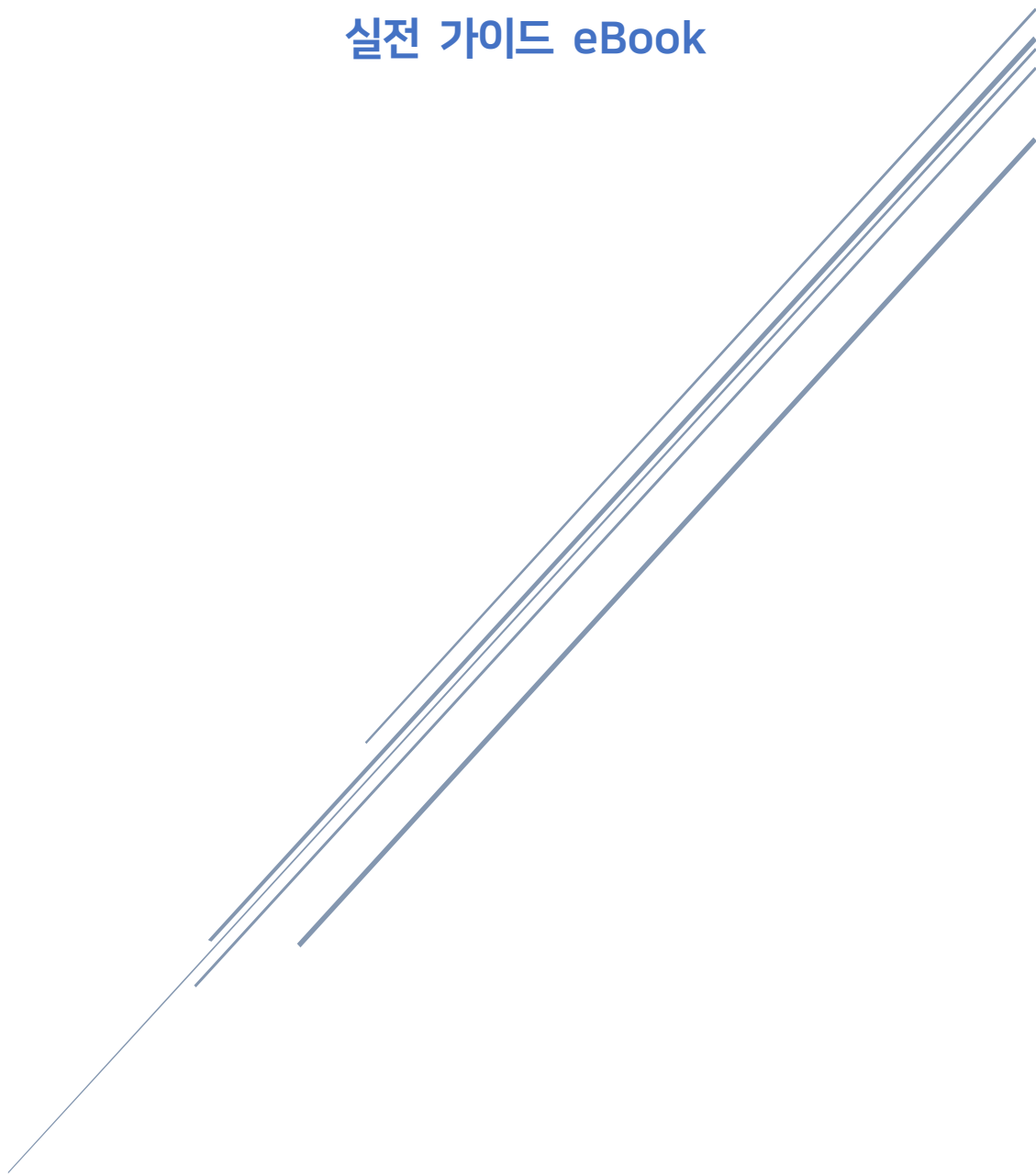


에어비앤비 창업의 모든 것

실전 가이드 eBook



네이버 에어비앤비 호스트모임 카페 운영자 제공
2025.11

목차

0. 머리말 - 이 책을 읽어야 하는 3가지 이유.....	6
(1) 국내 최대 에어비앤비 카페 운영자의 경험 및 정보의 총집합체.....	6
(2) 빠르고 정확한 시작.....	7
(3) '이것' 모르고 에어비앤비 시작하면 망하는 지름길.....	8
1) 에어비앤비가 추구하는 가치.....	8
2) 게스트 입장에서 생각하기.....	11
1. 에어비앤비와 현재 상황	13
(1) 에어비앤비란?	13
(2) 국내 에어비앤비 현황.....	15
(3) 해외 방한 입국자 현황.....	17
(4) 지금 시작해도 괜찮을까?.....	20
2. 에어비앤비 숙소 준비	21
(1) 에어비앤비 등록이 가능한 부동산 종류	21
(2) 합법적인 허가 받는 방법.....	22
1) 외국인관광 도시민박업.....	23
2) 농어촌민박업.....	38
3) 한옥체험업.....	46
4) 합법적인 숙소 운영 방향.....	56
(3) 부동산에서 매물 구하는 방법과 팁	57
1) 부동산을 가까이.....	59
2) 제가 좀 더 드릴게요.....	61
3) 도움이 되는 말말말.....	63
(4) 숙소를 빌려주는 임대인의 입장, 거절하는 이유	66

1) 임대인의 마음.....	66
2) 면세와 과세.....	67
3) 재산세의 변동.....	69
4) 1 가구 1 주택 임대인의 양도세 비과세 혹은 장기보유특별공제 혜택 축소	71
(5) 에어비앤비 추천 지역.....	73
1) 공항 철도	73
2) 공항 버스	74
3) 지하철	74
4) 눈여겨볼 장소.....	75
5) 운영이 잘 되는 지역인지 확인하기.....	77
6) 이 지역은 어떤가요?	79
(6) 좋은 매물 고르는 법.....	81
1) 숙소 컨셉과 타겟.....	81
2) 민원 주의	83
3) 반지하	86
4) 언덕과 오르막.....	87
5) 이왕이면 이런 곳.....	88
(7) 숙소(매물) 보러 갈 때 꼭 확인해야 하는 것.....	92
1) 인테리어 상태.....	93
2) 주차	97
3) 에어컨 실외기 자리.....	97
4) 외관	98
(8) 에어비앤비 숙소 계약하기	99
1) 계약서 작성.....	99

2) 원상복구	100
3) 건물 매도 계획.....	101
3. 에어비앤비 인테리어	102
(1) 침실 물품 체크리스트.....	103
1) 필수 체크 물품.....	103
2) 웬만하면 있는 게 좋은 물품	106
3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품.....	107
(2) 거실 혹은 침실 이외의 공간 물품 체크리스트.....	108
1) 필수 체크 물품.....	108
2) 웬만하면 있는게 좋은 물품	109
3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품.....	109
(3) 주방 물품 체크리스트.....	111
1) 필수 체크 물품.....	111
2) 웬만하면 있는 게 좋은 물품	113
3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품.....	113
(4) 욕실, 화장실 물품 체크리스트.....	113
1) 필수 체크 물품.....	113
2) 웬만하면 있는 게 좋은 물품	114
3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품.....	114
(5) 기타 물품 체크리스트	115
4. 에어비앤비 운영 방법 및 노하우.....	115
(1) 관광사업등록증 받기.....	115
(2) 게스트를 사로잡는 사진.....	118
1) 카메라 렌탈.....	119

2) 사진작가 의뢰.....	120
3) 섬네일 사진은 이걸로.....	120
(3) 가격 책정 방법.....	121
(4) 가격 전략.....	123
1) 최소 숙박 일수.....	123
2) 월세 회수 가격 책정.....	124
3) 청소비	125
4) 주말과 평일 금액.....	125
5) 딸이 전략	127
(5) 에어비앤비 상위 노출 방법	128
1) 호스트 평점과 게스트 선호.....	128
2) 신규 등록숙소.....	129
3) 조회수	129
4) 즉시예약, 응답 속도.....	130
(6) 호스트가 편해지는 숙소 안내방법	131
(7) 리뷰 잘 받는 방법.....	132
1) 인사	132
2) 간단한 선물.....	133
3) 숙소 체크	133
4) 만남	134
5) 리뷰 요청	135
(8) 민원 대처방법.....	136
1) 소음	136
2) 흡연	138

3) 지속적인 민원.....	138
(9) 사업 확장 방법.....	139
1) 상가주택, 다가구.....	139
2) 지역.....	139
3) 1인 1개 숙소.....	140
4) 호스텔업.....	142
5) 매매/자가.....	143
(10) 채널의 다각화.....	144
(11) 양도 양수 및 폐업 주의사항.....	145
1) 양도를 받는 경우.....	145
2) 적정 권리금은 얼마?.....	147
3) 폐업 및 정리.....	148
5. 에어비앤비 세금.....	149
6. 불법 에어비앤비.....	150
(1) 불법 에어비앤비 숙소 현황.....	150
(2) 불법 에어비앤비 적발되면 생기는 일.....	151
(3) 단속 피하는 방법.....	152
(4) 규제의 현실과 편법.....	152
7. 결론.....	155
(1) 잘 되는 숙소, 잘 안 되는 숙소.....	155
(2) 성공하는 에어비앤비의 조건.....	157
1) 위치.....	157
2) 인테리어.....	157
3) 가격.....	159

4) 경험과 가치.....	159
8. 맺음말.....	161
*** 추천 사이트 ***	162
(1) 로컬데이터.....	162
(2) 한국관광데이터랩.....	162
(3) 디자인 스튜디오 로에(ROÉ).....	162
(4) 호스트 전용물.....	163
(5) 에어비앤비 호스트모임 카페.....	163
(6) 글쓴이 블로그.....	163
(7) 에어비앤비 매물 양도.....	163

0. 머리말 - 이 책을 읽어야 하는 3가지 이유

(1) 국내 최대 에어비앤비 카페 운영자의 경험 및 정보의 총집합체

글쓴이는 2016년 네이버에 에어비앤비 호스트모임 카페를 개설해 현재까지 활발하게 운영하고 있습니다. 약 12만여 명 이상의 회원들이 가입하여 활동 중이며, 국내에서 에어비앤비 관련 가장 큰 커뮤니티입니다. 에어비앤비에 관한 소식, 트렌드, 각종 사건 사고 등을 가장 빨리 접할 수 있고, 호스트들의 생생한 정보가 공유되는 공간입니다.

10년 이상 커뮤니티를 운영하며 수많은 사람들을 만났습니다. 에어비앤비 창업을 희망하는 예비 호스트 수천 명을 만났고, 숙소를 운영 중인 수많은 호스트들과도 이야기를 나누며 다양한 정보를 공유했습니다. 많은 사람들의 초기 에어비앤비 창업을 도와주고, 운영상의 어려움과 문제점을 매번 듣고 나누며 해결했습니다. 어떤 숙소가 잘 되는지, 어떤 숙소가 잘 안 되는지 직접 경험했습니다.

“에어비앤비 지금 시작해도 될까요?”

“에어비앤비 해보고 싶은데 어떻게 해야 할지 모르겠어요.”

“불법으로 운영하는 숙소가 많은데 저도 해도 될까요? 걸리면 어찌죠?”

“에어비앤비로 돈 버는 방법 좀 알려주세요.”

“예약률 높일 수 있는 방법이 뭐 있을까요?”

에어비앤비 창업을 준비하는 많은 예비 호스트들이 공통적으로 궁금해하는 내용들입니다. 성공하는 에어비앤비 운영을 하려면 어떻게 해야 할지 이제까지의 경험과 노하우를 이 글에 모두 담았습니다. 다른 곳에서는 얘기해주지 않는 내용들까지 최대한 담으려고 노력했습니다.

그래서 쓰는데도 오랜 시간이 걸렸고, 내용도 깁니다. 이 글을 읽는 분들은 시중에 있는 어떤 정보보다 다양하고, 정확한 내용을 이 글에서 얻을 수 있습니다. 에어비앤비 창업을 한다는 것은 곧 사업을 시작한다는 의미입니다. 진입 단계의 초기 장벽이 낮아서 쉬워 보이는 사업이라고 생각할 수 있지만, 그래서 누구보다도 많이 준비하고, 성공할 수 있게 노력해야 합니다. 철저한 준비와 꾸준한 개선만이 성공으로 이어질 수 있습니다. 이 글을 통해 여러분이 더 나은 선택을 하고, 성공적인 호스트로 거듭날 수 있기를 바랍니다.

(2) 빠르고 정확한 시작

보통 에어비앤비는 다른 사업과 비교해서 오픈하기가 그리 어렵지 않은 분야 중 하나라고 알려져 있습니다. 주위에 누가 한다더라, 침대랑 가구 몇 개 넣어서 오픈하면 된다더라, 돈 많이 안 든다더라 등등 심지어 본인이 운영하는 숙소가 불법인지 합법인지도 모르고 시작하는 경우도 있습니다.

제대로 공부하지 않고 시작하는 경우에는 반드시 시작점으로 돌아오게 돼있습니다. 이미 계약했는데 애초에 합법적으로 허가를 받을 수 없는 매물이었다든지, 월세는 나가고 있는데 예약이 없다든지, 민원으로 경찰이 찾아온다든지 등 생각하지도 못했던 여러가지 문제들을

겪고 나서야 이게 아니구나 싶어서 그때서야 정보를 찾아보고, 저희 호스트 카페에 들어와서 물어보곤 합니다.

물론 본인이 직접 부딪치고, 시행착오를 겪으면서 문제를 해결하는 것도 나쁜 방법은 아닙니다. 그러나 처음부터 빠르게 올바른 길로 갈 수 있다면, 우회 도로를 굳이 탈 필요가 없습니다. 우회 도로를 타는 순간 우리는 시간과 돈을 낭비하게 되니까요. 우회도로를 타는 분들은 결국에 원래 가야 하던 길로 되돌아올 수밖에 없습니다.

우회 도로를 지나가려는 많은 사람들을 제대로 된 길로 안내해 줄 이 글의 내용들을 미리 알고 있다면, 남들보다 빠른 성장을 하리라 확신합니다.

(3) '이것' 모르고 에어비앤비 시작하면 망하는 지름길

에어비앤비 창업을 하기 위해서는 두 가지를 알고 시작해야 합니다. 첫 번째는 에어비앤비가 추구하는 가치를 알고 있을 것, 두 번째는 게스트의 입장에서 생각할 것입니다.

1) 에어비앤비가 추구하는 가치

에어비앤비가 추구하는 가치? 에어비앤비가 추구하는 기업의 핵심가치 혹은 에어비앤비 회사 자체의 방향성에 대해서 이야기하는 것이 아닙니다. 우리의 수익과 연관될 수 있는 가치만 보자는 것이죠. 코로나 이전에 한참 TV 광고도 하고, 지면 광고도 하고, 여러 매체에서

광고를 했던 에어비앤비 광고 카피를 기억하시나요?

'Don't go there. Live there.'

한국에서는 '여행은 살아보는거야.' 로 번역해서 광고했었죠.

한국인의 감성에 맞게 굉장히 잘 번역해 놓은 카피입니다. 광고만 봐도 '나도 저렇게 여행하고 싶다.'라는 말이 절로 나올 정도로 좋은 광고였어요. 실제로 광고 효과도 좋았습니다. 저도 그 광고를 보고 유럽으로 떠나서 세 달을 살아봤을 정도였으니까요.

그래서 그 당시의 여행이 살아보는 것, 로컬이 되어 보는 것, 현지인처럼 스며드는 것, 이런 컨셉이 많았습니다. 이런 컨셉들은 호스트 숙소의 방향성으로 연결됩니다. 게스트들이 호텔이나 모텔 등의 숙박업소에 머무는 것이 아닌, 현지인들이 직접 살고 있는 주거지역의 에어비앤비에 머무는 것을 선호하게 되는 거죠.

에어비앤비가 주거지역에 대거 등장하게 되면서 유명 관광지에는 여러가지 문제가 발생하기 시작합니다. 수익형 숙소가 많아져 월세가 급등하거나 혹은 매물 자체가 줄어들어 원주민들이 다른 지역으로 떠나게 되는 경우 등 말이죠. 이에 따라 에어비앤비를 반대하거나 규제를 하는 지역들이 세계 곳곳에서 생기게 됩니다. 에어비앤비도 물론 이를 인지하고, 지역사회와 융화되기 위해서 많은 일을 하고 있습니다. 멕시코 지진사태 이후 숙소를 제공하거나, 미국 허리케인 마이클의 피해를 입은 주민들에게 머물 곳을 제공하거나, 또는 코로나 기간 중 근로자들을 위한 쉼터 장소를 제공하는 것처럼 지역사회에 누를 끼치지 않기 위해 노력합니다.

그럼 최근의 에어비앤비 광고는 어떨까요? 더 이상 '여행은 살아가는거야.' 라고 말하지 않습니다. 대신 'Get an Airbnb, and get more space.', 'Get an Airbnb, and stay together for less.' 라고 말하고 있죠. '에어비앤비로 예약해서 더 많은 공간을 누리봐, 에어비앤비로 예약하고 같이 머물러.' 라는건데요. 직접적으로 호텔을 타깃으로 언급합니다.

호텔에 침실도 있고, 거실도 있고, 요리를 해먹을 수 있는 다이닝 룸도 있어? 없잖아. (문제 제기) 에어비앤비는 가능해. (해결책 제시)

친구들이랑 여행하는데 왜 호텔 방을 따로 잡아서 떨어져 있어? (문제 제기) 에어비앤비에서 예약하면 더 저렴하게 예약할 수 있고, 친구들이랑 같이 있을 수 있는데? (해결책 제시)

에어비앤비는 이제 본격적인 숙박업 경쟁을 하고 있습니다. 추구하고 있는 가치가 명확하죠. 바로 '호텔보다 저렴하게, 좀 더 넓은 공간을 일행들과 함께 사용할 수 있는 숙소' 입니다. 우리는 에어비앤비를 시작하기 전에 첫 번째로 이 가치를 알고 시작해야 합니다.

그럼 어떤 숙소로 시작해야 할지 방향이 나오죠. 일행들과 함께 할 수 있는 투 룸 이상의 공간에, 거실이나 다이닝 룸처럼 호텔보다 넓은 공간을 제공해 주면서, 호텔보다는 저렴한 가격. 이런 숙소로 시작하면 좀 더 낮은 경쟁률로 시장에 진입할 수 있습니다. (투 룸보다는 쓰리 룸, 쓰리 룸보다는 포 룸이 경쟁률이 낮습니다.) 현재 서울에 등록된 에어비앤비 숙소의 약 50%가 1 bedroom(원 룸) 입니다. 방 하나로 시작을 하게 된다면, 이미 진입해 있는 경험 많은 50%의 호스트와 여러 유수 브랜드 호텔들과 경쟁을 하겠다는 이야기입니다.

반대로 말하면, 두 룸 이상의 숙소로 시작하는 것만으로도 우리는 경쟁률을 상당히 낮춰서 시작할 수 있습니다. 에어비앤비가 추구하는 숙소의 가치, 추구하는 숙소의 형태를 알고 시작하는 사람과 모르고 시작하는 사람은 출발점에서부터 차이가 날 수밖에 없습니다. 지금 이 내용을 알고 가는 분들은 다른 예비 호스트에 비해 훨씬 유리한 위치에서 시작하게 됩니다.

2) 게스트 입장에서 생각하기

우리가 여행할 때를 떠올리면서 게스트의 입장에서 여행을 해보면, 무엇이 필요한지, 무엇을 보고 숙소를 선택하는지, 어떤 요건들을 고려하는지 훨씬 더 쉽게 이해할 수 있습니다.

일전에 호스트들에게 에어비앤비를 왜 시작했냐고 물어봤던 적이 있었습니다. 많은 분들이 공통적으로 비슷하게 했던 답변을 몇 가지 살펴보면,

- ① 여행할 때 에어비앤비를 이용했는데 좋은 기억으로 남아있어서
- ② 현지 호스트들과 소통했던 일이 좋은 추억이어서
- ③ 내 공간을 직접 꾸며서 머무는 사람들이 행복해하는 모습을 보고 싶어서
- ④ 사람 만나는 걸 좋아해서, 여행을 좋아해서, 다양한 도전을 해보고 싶어서

등 표현은 조금씩 달랐지만 거의 위 답변들과 비슷한 맥락이었습니다. 여행하면서 이용했던 좋은 경험, 호스트와의 추억, 그리고 해보고 싶어서라는 답변이 많았습니다. (수익 창출은 기본 요소이기 때문에 배제했습니다.)

위의 답변들을 살펴보면 우리는 어떤 방향의 숙소로 운영을 해야 되는지 이미 알고 있습니다.

공간을 잘 꾸며서 게스트들이 즐겁고 행복한 여행을 할 수 있도록, 호스트의 관심을 추가해주면 됩니다.

게스트는 본인이 여행할 지역을 입력하고, 가격을 확인합니다. 숙소 가격이 게스트의 예산 범위 내에 있으면 사진을 보고, 위치를 확인하고, 숙소 설명과 리뷰를 보고 예약을 결정합니다. 숙소는 여행 중 가장 중요한 요소 중 하나이기 때문에 게스트는 꽤 오랜 시간을 들여 숙소를 찾게 됩니다. 상위 노출도 중요하지만 게스트들은 상위에 있는 숙소만을 보고 결정하지는 않습니다. 같은 가격이라면 이왕이면 더 좋은 숙소를, 비슷한 컨디션이라면 더 리뷰가 좋은 숙소를 선택하기 마련입니다.

우리는 게스트에게 숙소를 예약 받는 것으로 끝내면 안 됩니다. 앞서 말씀드렸던, 호스트의 관심 한 스푼을 추가해야 합니다. 우리가 에어비앤비를 통해 여행했을 때를 생각해 보세요. 무미건조한 숙소보다는 호스트와 잠깐 나누었던 가벼운 이야기, 만나지는 못했어도 호스트의 배려나 관심에 우리의 마음도 좀 더 열리지 않았었나요? 그 때 '아, 우리 숙소 잘 골랐네.' 이런 생각하지 않으셨나요? 우리의 숙소를 찾는 게스트도 똑같은 마음입니다.

숙소를 잘 꾸미는 것은 어려운 일이 아닙니다. 그보다는 게스트의 마음을 이해하고, 게스트의 입장에서 같이 여행을 한다는 마음으로 시작하는 것이 훨씬 중요합니다. 이 마음을 갖고 출발해야 멀리, 또 오래 갈 수 있습니다. 예약을 잘 받을 수 있는 여러가지 요건들에 대해서는 뒤에 상세하게 설명해 드리겠습니다.

그럼, 이제 에어비앤비 호스트의 첫 걸음을 시작해볼까요?

1. 에어비앤비와 현재 상황

(1) 에어비앤비란?



에어비앤비는 2008년 8월에 창립된 숙박 공유 플랫폼입니다. 여행자(게스트)들과 공유 숙박업을 운영하는 호스트를 연결시켜주는 플랫폼으로, 게스트와 호스트에게서 각각 수수료를 받습니다.

호스트 수수료 3%, 게스트 수수료 약 15% 정도입니다. (환율 차이가 있어 매번 수수료에

약간의 차이는 있습니다.) 수수료는 게스트가 예약할 때 게스트의 숙소 가격에 합쳐집니다. 예를 들어 1박에 \$100 인 숙소를 게스트가 예약한다면 게스트가 지불하는 총 금액은 $\$100 + \$15(\text{게스트 수수료}) = \$115$ 입니다. 가끔 에어비앤비로 처음 숙소를 예약하는 게스트가 왜 표시된 숙소 가격보다 금액이 크냐고 묻는 경우도 있는데, 에어비앤비 수수료라고 얘기해 주면 됩니다. 게스트가 지불하는 금액에는 호스트가 정해 놓은 청소비도 포함이 됩니다. 호스트가 청소비를 없애므로 해 놓으면 당연히 청구하지 않고, \$15라고 설정해 놓으면 총 \$130이 결제됩니다. 청소비는 1박을 하든, 10박을 하든 한 번만 청구가 됩니다.

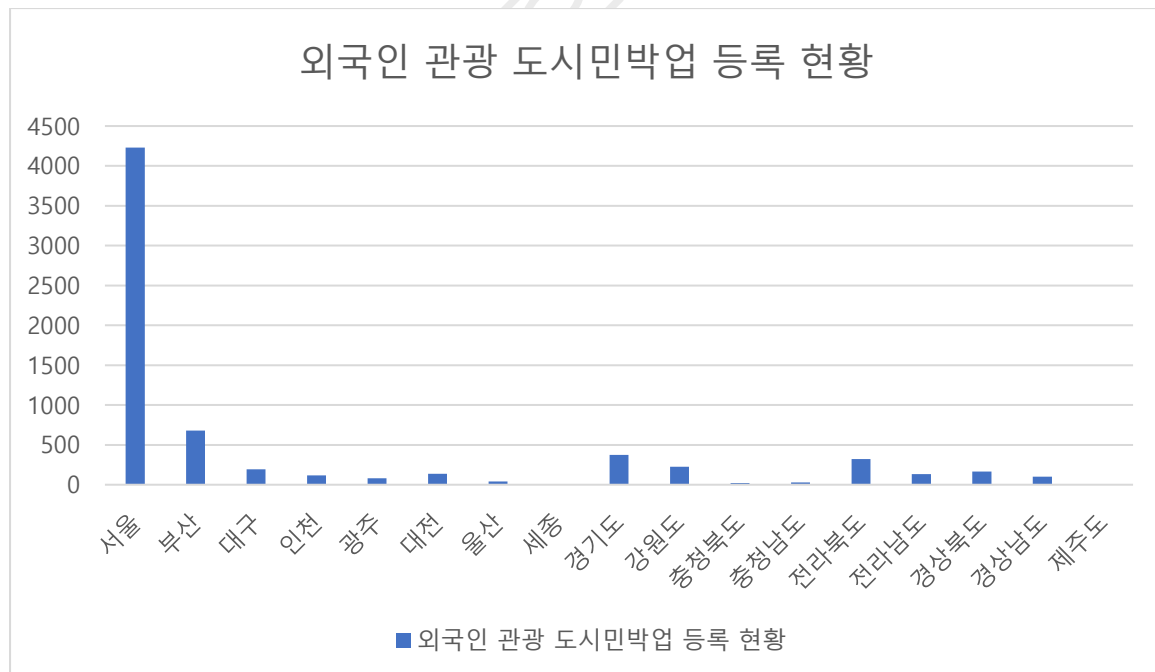
우리가 보통 '에어비앤비 한다.'라고 얘기하는 것은 에어비앤비 플랫폼에 숙소를 등록하여 숙박업을 운영하고 있다 라는 뜻과 동일하다고 보면 됩니다. 이는 곧 외국인관광 도시민박업, 한옥체험업, 농어촌민박업, 게스트하우스, 펜션, 호텔 등을 운영한다는 것으로 해석될 수 있습니다. 그 중 상당 부분이 외국인관광 도시민박업(서울, 부산 및 도시지역), 농어촌민박업(제주 및 지방)입니다.

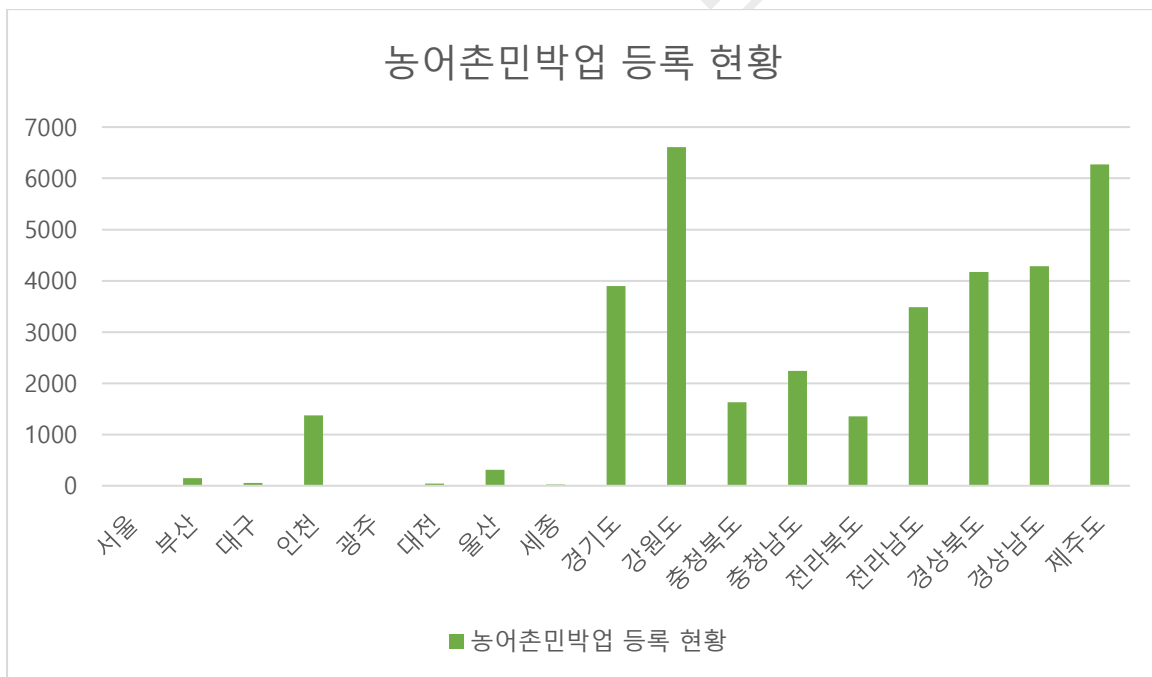
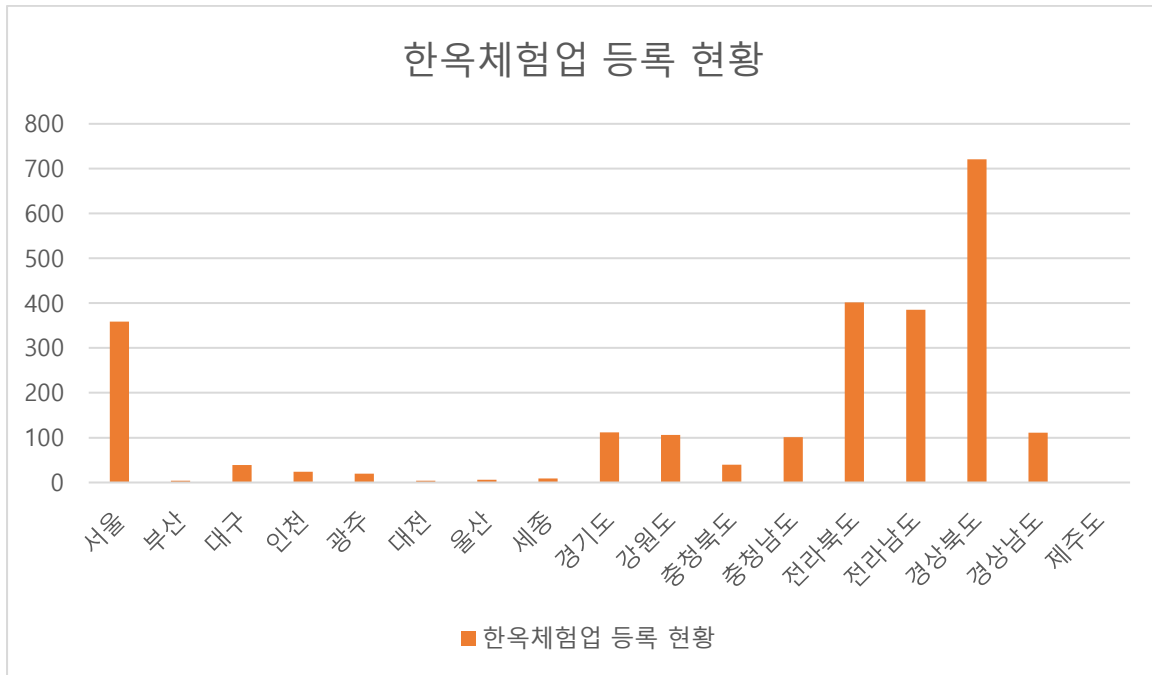
에어비앤비는 숙박 공유 플랫폼으로 기존에는 어떠한 법적 기준이나 제한 없이 누구나 숙소를 등록하여 영업을 할 수 있는 형태로 운영되고 있었습니다. 다만, 국내에서는 2024년 10월부터는 허가 받지 않은 숙소(지자체 미신고 숙소)는 새로운 숙소로 등록이 불가능하고, 이미 등록된 숙소들은 2025년 12월까지 영업신고증을 제출하지 못할 경우 2026년부터 에어비앤비 플랫폼에서 더 이상 예약을 받지 못하게 하겠다고 공지했습니다.

(2) 국내 에어비앤비 현황

국내 에어비앤비 리스트에 올라가 있는 숙소의 개수는 약 6만여 개 이상입니다. 그중 서울에 등록된 숙소는 약 2만여 개, 부산에 등록된 숙소는 약 7천여 개, 제주도에에는 약 1만 5천여 개의 숙소가 등록되어 있습니다. (출처. <https://www.airdna.co>)

이 중 외국인관광 도시민박업에 등록된 숙소 개수는 2025년 8월 기준으로 전국 6,848개입니다. 그중 서울은 4,229개, 부산 678개이며 나머지 지역에서 조금씩 등록된 숙소가 존재합니다. 한옥체험업으로 등록된 숙소의 개수는 전국 2,445개, 농어촌민박업으로 등록된 숙소의 개수는 전국 35,906개입니다. (출처. 행정안전부 로컬데이터, 폐업 제외)





(출처: 행정안전부 로컬데이터)

국내 모든 숙박업체가 에어비앤비 사이트에 등록되어 있지는 않지만, 시장의 현황을 파악하고

있는 것은 앞으로의 운영 방식을 결정하거나, 정부 정책의 방향을 예상하거나, 시장의 동향을 파악할 수 있기에 많은 도움이 됩니다.

에어비앤비에 등록된 숙소 개수와 외국인관광 도시민박업, 한옥체험업, 농어촌민박업으로 허가받은 숙소의 개수 차이가 나는 이유는 무엇일까요?

앞서 말씀드린 바와 같이 기존에 에어비앤비 사이트에 등록을 하는 것에는 아무런 제한이나 기준이 없었습니다. 즉, 국내 법규에 따라 합법적으로 외국인관광 도시민박업, 한옥체험업 혹은 농어촌민박업 허가를 받지 않았어도 누구나 등록할 수 있었다는 뜻입니다. 또한, 같은 숙소에 방1, 방2, 방3, 방4가 있다면 허가증을 받은 숙소가 하나여도 에어비앤비에는 각각의 방을 등록할 수 있으므로 실제 개수와 에어비앤비에 등록되어 있는 숙소 개수는 차이가 있을 수밖에 없습니다.

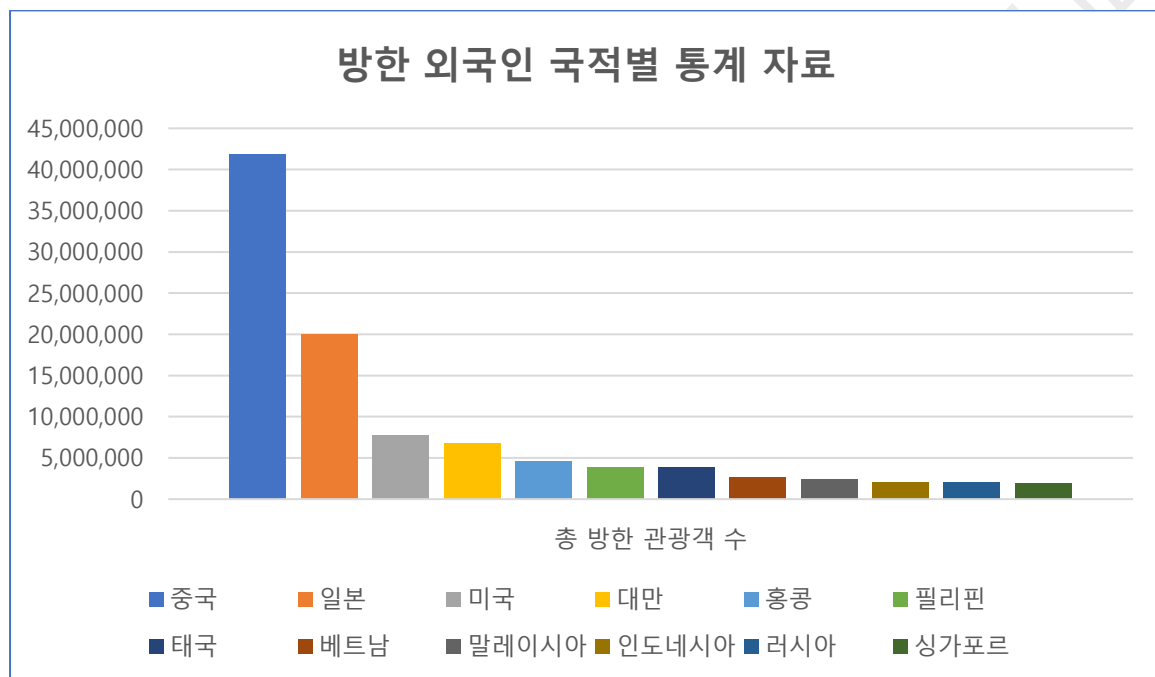
다만, 앞서 언급했듯이 2026년부터는 미신고 숙박업소에 대한 조치가 있을 예정입니다. 실제로 미신고 숙소를 전부 에어비앤비에서 삭제할지는 지켜봐야 알겠지만, 에어비앤비에서는 이제 합법 숙소만 등록 및 운영이 가능합니다.

(3) 해외 방한 입국자 현황

에어비앤비 숙소를 운영한다는 것은(지방의 농어촌민박업 제외) 곧 외국인 관광객을 게스트로 받는다는 뜻입니다. 우리나라에 입국하는 외국인 관광객의 특성과 현황을 알면 숙소를

준비하는 과정에서 게스트를 예측할 수 있게 되고, 숙소를 운영하면서 게스트에 대한 이해도가 많이 올라가게 됩니다.

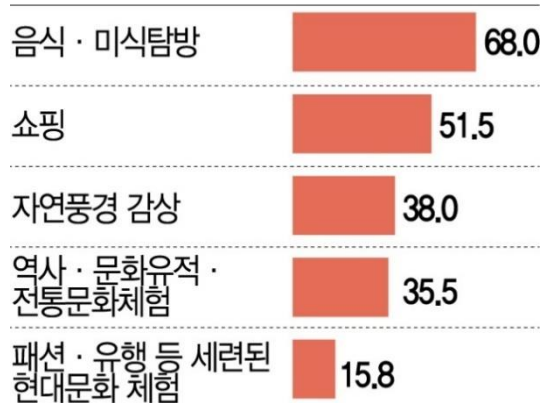
한국관광공사 통계자료에 따르면 지난 10년간 방한 국가 상위 12개국 중 미국을 제외한 11개국이 아시아 국가입니다.



국내 관광객 비중은 압도적으로 아시아 국가가 많습니다. 이는 같은 아시아 대륙 내에서 짧은 비행시간으로 올 수 있다는 점과 글로벌 K-콘텐츠 열풍으로 인한 방문 선호도 상승을 원인으로 꼽을 수 있습니다. 실제로 한국관광공사에서 제공한 조사 결과에 따르면, 한국 방문 이유로 '문화/체험 즐길 거리가 많아서(K-팝, 한류스타 관련 즐길 거리 포함)'라고 응답한 비율이 가장 높았고, 한국 문화 경험이 한국 방문 의향에 미치는 영향력 또한 방한 여행 비의향자 대비 방한 여행 의향자가 더 높게 평가했다고 합니다.

올해 전세계를 강타한 넷플릭스의 'K-pop 데몬 헌터스' 인기에 힘입어 작년 대비 7월 우리나라 입국자 수는 21%, 올해 1월 대비 73.1% 증가하기도 했습니다.

한국 방문 선택 시 고려 요인 (단위: %)



※중복응답 가능 자료: 2022년 외래관광객조사

또한, K-팝, K-드라마의 영향으로 한국 음식이 한국 방문 선택 시 고려 요인 1위로 꼽히기도 했습니다.

2019년까지 방한 이유 1위는 쇼핑이었으나 2020년부터는 한국 음식이 3년째 방한 요인 1위를 차지하고 있습니다. 한국 국제문화교류원이 26개국 2만 5,000명을 대상으로 진행한 '2023년 해외 한류 실태조사'에 따르면 한국

음식이 K 콘텐츠 브랜드파워 지수 1위에 올랐습니다.

(출처: <https://www.sedaily.com/NewsView/29X7Y4S3CJ>)

물론 음식뿐 아니라 전통적으로 방한 이유 1위였던 쇼핑 역시 해외 관광객들에게는 여전히 인기입니다. 대한상공회의소에서 '외국인 관광객 선호 K-상품군'이라는 주제로 설문조사를 실시한 결과 외국인 관광객들이 선호하는 쇼핑 품목은 화장품, 향수, 의류, 식료품 등이었으며, 방한객이 가장 많은 아시아 국가 여행객은 화장품, 식료품, 의류 및 피혁류 순으로 쇼핑을 즐긴 것으로 나타났습니다.

(4) 지금 시작해도 괜찮을까?

결론을 먼저 말씀드리면 지금 시작해도 괜찮습니다. 에어비앤비는 투입되는 노동력과 시간, 그리고 비용 대비 가성비가 좋은 사업입니다. 적당한 매물만 있으면 다른 사업 대비하여 비교적 적은 비용으로도 창업을 할 수 있고, 잘 되지 않더라도 리스크가 상대적으로 크지 않습니다. 그래서 많은 숙소가 계속해서 생겨나고, 기존의 호스트가 빠져나가지 않는 것이죠.

코로나 이전만해도 숙소 구하기가 쉬웠습니다. 임대인들의 대부분이 외국인관광 도시민박업에 대한 이해도가 없었고, 에어비앤비가 뭐냐고 물어보는 부동산 사장님들도 많았습니다. 그 당시에는 말 그대로 임차인이 매물을 골라서 계약하는 시기였거든요.

그렇게 확장만 할 줄 알았던 에어비앤비도 코로나를 거치면서 그 확장세가 급락하기 시작했습니다. 많은 호스트들은 예약이 없어 폐업하는 일이 빈번했고, 양도하길 원했으나 양도 받을 사람이 없어서 접는 경우도 많았습니다. 코로나 시기를 거치면서 한 꺼풀 꺾였던 시장상황은 현재는 코로나 이전 수준으로 회복한 모양새입니다. 이전에 비해 합법적으로 등록되고 있는 숙소의 수가 계속해서 증가하고 있고, 에어비앤비에 등록된 숙소 개수도 늘어나고 있는 추세입니다.

다만 아직까지 우리나라의 외국인 관광객은 코로나 입국 전의 수준으로 회복되지는 않았습니다. 특히 중국이 그렇습니다. 한국관광공사 통계에 따르면 중국인 관광객은 아직까지 코로나 이전의 46% 수준밖에 회복되지 않아 국내 숙박업에 상당한 영향을 끼치고 있는

것으로 나타났습니다. (출처 조선비즈. 中 관광객, 두달째 日 추월 “올들어 처음”... 바닥 기는 韓 성장을 도울까) 그러나 중국인 관광객의 무비자 입국 허용, K-컬처 등을 말미암아 방한 관광객의 수는 점차적으로 증가할 것이라는 예측이 많고, 우리 정부 또한 2027년까지 한 해 외국인 관광객 3천만 명 유치를 목표로 하고 있기 때문에 공유숙박업의 인기와 중요성은 계속해서 커질 것이라 전망됩니다.

시장의 크기는 점점 더 커지면서, 자연스럽게 국내 공유숙박업을 찾는 해외 관광객도 늘어나게 됩니다. 관광객이 늘어난다고, 그냥 무작정 오픈만 해놓는다고 해서 예약이 들어오는 것은 절대로 아닙니다. 우리 숙소를 어떻게 준비하고, 어떤 방향으로 운영할지, 수익이 나는 숙소가 될지 안 될지는 전적으로 호스트에게 달렸습니다.

2. 에어비앤비 숙소 준비

(1) 에어비앤비 등록이 가능한 부동산 종류

에어비앤비는 숙박을 중개해주는 플랫폼 사이트이기 때문에 어떤 형태의 부동산도 매물로 등록하여 예약을 받을 수 있었습니다. 굳이 부동산일 필요도 없었습니다. 캠핑장의 텐트여도 되고, 바다 위의 요트여도 되고, 허름한 헛간도 되고, 심지어 마차여도 가능했습니다. 실제로 전세계의 에어비앤비 숙소를 살펴보면 다양한 형태의 숙소를 확인해 볼 수 있습니다.

이렇게 다양하고 많은 숙소를 중개함으로써 이용자들이 가질 수 있는 최대의 장점은 기존에 숙박업소가 진입해 있지 않은 장소로 여행을 할 수 있다는 점입니다. 시골 오지에, 무인도에, 산골짜기에, 에어비앤비가 등장하기 전에는 여행하기 어려웠던 지역까지 여행자들이 여행하게 되면서 전 세계 곳곳에 많은 숙소들이 생겨나게 됩니다. 광활한 초원지대인 몽골의 게르에서 하룻밤을 지내고, 프랑스의 대저택에서 휴가를 즐기며, 터키의 배 위에서 숙박하는 게 가능해졌습니다.

이처럼 에어비앤비는 어떤 형태의 숙소도 등록할 수 있는, 숙소의 다양성을 추구하는 플랫폼이었지만, 그 숙소들의 불법 운영, 탈세, 기존 숙박업 운영자들과의 형평성 문제 등 여러가지 문제들을 야기해 왔습니다. 그로 인해 이제는 정당한 절차를 걸쳐 합법적인 숙소로 인증된 숙소만 에어비앤비에 등록할 수 있게 되었습니다.

(2) 합법적인 허가 받는 방법

우리나라에서 합법적으로 숙박업을 운영할 수 있는 방법은 아래 표에 나와있는 관광숙박업 분류체계를 보면 한 눈에 쉽게 알 수 있습니다. 표에 나와있는 형태 중 어느 하나를 선택하더라도 국내에서 합법적으로 숙박업 운영이 가능합니다.

관광숙박업 분류체계

호텔업		관광객 이용시설업	관광 편의시설업	농어촌민박사업	숙박업		기타 숙박시설
숙박업소	관광호텔 가족호텔 호스텔 소형호텔	외국인 관광 도시민박업	한옥체험업	농어촌 민박업	일반숙박업	생활형숙박업	유스호스텔
	일반 호텔 모텔 여관 여인숙 등				서비스드 레지던스		
내국인 외국인	내국인 외국인 숙박가능	외국인만 숙박 가능	내국인 외국인 숙박가능	내국인 외국인 숙박가능	내국인 외국인 숙박가능	내국인 외국인 숙박가능	내국인 외국인 숙박가능
특징	-	한국의 가정문화 체험	전통문화 체험	농어촌 자연문화	-	요리 세탁 등 가능	개별 여행자 대상 숙박시설
규모 제한	없음	연면적 230㎡ (약 70평) 미만	연면적 230㎡ (약 70평) 미만	연면적 230㎡ (약 70평) 미만	없음	없음	없음
관련 법률	관광진흥법	관광진흥법	관광진흥법	농어촌정비법	공중위생관리법	공중위생관리법	청소년활동 진흥법
소관	문화체육관광부	문화체육관광부	문화체육관광부	농림축산 식품부	보건복지부	보건복지부	여성가족부

우리가 흔히 알고 있는 호텔이나 모텔 등의 숙박업은 비용도 많이 들고, 사이즈도 크기 때문에 이 글에서 다룰만한 내용은 아닙니다. 적당한 규모로 에어비앤비 사업을 준비하고 시작한다면 외국인관광 도시민박업, 한옥체험업, 농어촌민박업에 대해서만 알고 있어도 충분합니다. 이후 경험치가 쌓이면 호스텔업이나 일반 숙박업으로 가는 것이 가장 이상적인 흐름이 아닌가 생각합니다.

1) 외국인관광 도시민박업

외국인관광 도시민박업, 줄여서 흔히 외도민이라고 이야기합니다. '나 에어비앤비 운영하고 있어.'라는 말은 거의 대부분은 외국인관광 도시민박업을 지칭한다고 보면 됩니다.

* 외국인관광 도시민박업이란?

'도시 지역의 주민이 거주하고 있는 주택을 이용하여 외국인 관광객에게 한국의 가정문화를

체험할 수 있도록 숙식 등을 제공하는 업.’입니다. 내국인은 숙박할 수 없습니다.

외국인관광 도시민박업 지정 기준은 아래와 같습니다.

① 도시민박 운영 희망 주택이 <국토의 계획 및 이용에 관한 법률>에 의한 도시지역(농어촌 및 농어촌 지역이 아닐 것)에 위치할 것.

운영하고자 하는 건물이 도심 지역에 위치해 있으면 됩니다. 농어촌 지역(보통 읍, 면, 리)은 도심 지역이 아니기 때문에 외국인관광 도시민박업 허가는 어렵습니다.

② 건물의 연면적이 230㎡ (약 70평)미만일 것.

실제 호스트가 거주하는 공간을 포함하여 연면적이 약 70평 미만인 곳만 가능합니다. 서울의 단독주택, 다가구 등은 연면적 70평을 초과하는 곳은 많지 않기 때문에 대부분은 허가를 받는데 큰 문제가 없습니다. 단독주택의 마당이나 주차장 공간은 포함되지 않고, 실제로 사용하는 공간만 70평 미만이면 괜찮습니다. 거주 공간을 분리해서 일정 면적만을 대상으로 사업을 할 수는 없습니다. 마음에 드는 매물이 있는데 연면적이 70평이 넘는다면 쉽게 포기하지 마시고, 담당자에게 문의하는 게 좋습니다. 허가를 받는 것은 담당자의 재량이기 때문에 어떤 담당자와 소통 하느냐에 따라서 안 되는 것도 되는 경우가 있고, 다른 곳에서는 가능한데 안 되는 경우도 있기 때문입니다.

③ 해당 주택이 건축법에 따른 단독주택, 다가구 주택, 아파트, 연립 주택 또는 다세대 주택 중에 하나에 해당할 것.

위에 언급한 것 외에 근린생활시설, 오피스텔, 업무용시설 등은 외국인관광 도시민박업 허가를 받을 수 없습니다. 허가의 취지를 살펴본다면 왜 주택 이외의 건축물은 안되는지 쉽게 이해할

수 있습니다.

외국인관광 도시민박업이 가능한 부동산은 투 룸 이상의 주택이라고 기억하면 쉽습니다. 방 하나는 호스트가 머무는 공간이고, 나머지 방 하나를 관광객에게 빌려주어 한국의 가정문화를 체험하는 업이 외국인관광 도시민박업의 취지이기 때문입니다.

ㄱ. **단독주택**: 1층과 2층이 있는 단독주택 혹은 지층, 1층, 2층을 사용하는 단독주택의 경우 허가를 받기 쉬운 물건 중 하나입니다. 단독으로 사용하기 때문에 이웃의 동의를 구할 필요도 없고, 보통은 5개 이상의 방과 2개 이상의 화장실을 구비하고 있어 많은 게스트를 수용할 수 있어 수익성이 좋습니다. 우리나라의 단독주택에서 운영되는 게스트하우스는 거의 대부분 외국인관광 도시민박업 허가를 받고 운영 중이라고 보면 됩니다.

TIP. 단독주택에서 꼭 기억해야 할 주의사항은 내부 계단의 유무입니다. 단독주택의 경우 계단이 내부에 있는 경우도 있고, 외부로 이어진 경우도 있습니다. 이럴 때 내부로 이어지는 계단이 없이 외부로만 연결된 계단이라면 1층과 2층을 다른 세대로 보기 때문에 허가가 나오지 않습니다. 내부로 이동이 가능한 계단이 있는지 꼭 확인하세요.



위 사진처럼 외부계단만 이어져 있으면 허가가 안 나오기 때문에 내부 계단 유무를 꼭 확인합니다.

ㄴ. **다가구 주택, 다세대 주택:** 다가구 주택과 다세대 주택의 차이점은 다가구 주택은 주인이 1명이고, 다세대 주택은 주인이 여러 명입니다. 이 차이점은 우리가 매물을 구할 때 유리하게 작용할 수도, 혹은 불리하게 작용할 수도 있습니다. 여러 세대가 함께 거주하는 건물이기 때문에 다가구, 다세대에서의 허가를 받기 위해서는 같은 건물에 거주하는 입주민들의 동의서를 받아야 합니다.

다가구 주택의 경우 집 주인이 1명이기 때문에 우리가 계약하려고 하는 물건 외에 다른 가구들은 모두 전세 혹은 월세로 사는 세입자입니다. 따라서 집주인이 에어비앤비 운영을 허락해 준다면(외국인관광 도시민박업 허가를 받고, 운영하는 것을 허락해 준다면), 나머지 세입자들의 동의 받기가 한결 편합니다. 왜? 일단 집주인이 허락했기 때문에 세입자들에게 집주인의 입김이 작용할 수 있거든요. 반대로 다세대 주택의 경우, 집주인이 허락을 해줬어도

옆집이나 아랫집, 윗집은 다 주인이 다릅니다. 다세대 주택의 입주민들이 전세나 월세를 살고 있는 세입자라면 모를까 집 주인들이 직접 거주하고 있는 경우라면 동의를 받는 게 쉽지 않을 수 있습니다.

또, 상대적으로 세입자들이 많이 사는 건물과 집주인들이 많이 사는 건물은 민원 발생 횟수에서도 차이가 납니다. 만약 우리가 외국인관광 도시민박업을 운영하면서 게스트가 소음을 낸다거나, 흡연을 한다거나 하는 민원발생의 여지가 있는 행동을 했을 때 전월세 세입자들은 '아, 이 집에서 빨리 이사 나가야겠다.' 이런 생각을 하는 반면, 집 주인들이 살고 있는 세대는 '아, 저 시끄러운 집 어떻게 해결하지?' 이렇게 생각합니다. 그래서 다세대 주택보다는 다가구 주택이 에어비앤비 숙소를 운영하기에 좀 더 유리합니다. 물론 다세대 주택에서도 잘 운영하고 있는 호스트들이 많이 있습니다. 민원 안 들어오게 게스트 관리 잘하고, 이웃 주민들과 인사도 하면서 사이좋게 지내면 대부분 큰 문제는 없습니다.

ㄷ. 연립 주택: 연립 주택도 위 다세대나 다가구 주택과 마찬가지로입니다. 요즘은 연립 주택이 많이 남아있지는 않습니다만, 연립 주택도 외국인관광 도시 민박업 허가가 가능한 건물 중 하나입니다.

ㄹ. 아파트: 아파트에서의 외국인관광 도시민박업 허가는 쉽지 않습니다. 안되는 건 아니지만 여러가지 이유로 어렵습니다. 아래 ④항에서 자세하게 설명하겠습니다.

④ 공동주택의 경우, <공동주택 관리규약>에 위반되는 사항이 없을 것.

공동주택 관리규약은 보통 아파트에 해당합니다. 나홀로 아파트 혹은 세대수가 적은 빌라형

아파트의 경우에는 관리사무소가 없기 때문에 공동주택 관리규약이 없습니다. 흔히 우리가 생각하는 관리사무소가 있는 아파트는 공동주택 관리규약이 존재하는데 7~8년 전까지만 해도 이 관리규약에 에어비앤비 숙소, 외국인 관광객 출입 여부에 관한 조항이 있는 아파트가 없었습니다.

그런데 한 명, 두 명, 아파트를 에어비앤비에 올리기 시작하면서 주민들의 항의가 이어지기 시작했습니다. 게스트가 캐리어 끌고 복도 지나가는 소리, 시끄럽게 떠드는 소리, 쓰레기 분리수거를 하지 않고 마구 버리는 행위, 담배 피고, 침 뱉고, 아무렇게나 하는 주차 등에 관리소, 구청, 시청 등에 민원이 폭발하기 시작합니다.

그 결과 최근에는 대부분의 아파트에서는 숙소 운영을 하지 못하도록 규정하고 있습니다. '안 된다.'라고 확실하게 이야기할 수는 없지만 거의 어렵다 정도로 보면 됩니다. 아파트에서 외국인관광 도시민박업 허가를 받기 위한 몇 가지 사례를 함께 살펴보겠습니다.

- 입주민 50%의 동의서를 받아올 것
- 관리 소장 동의서 및 아파트 주민 1/3 동의서를 받아올 것
- 관리 규약에 해당 내용이 없는지 확인서를 받고, 입주민들의 동의를 받아올 것

위 내용들은 실제로 아파트에서 허가를 받기 위해 담당부서에 문의했을 때 받았던 내용들입니다. 일반적인 아파트는 백 세대 이상이 거주하는 경우가 흔합니다. 그런 아파트 입주민의 동의서를 반 이상 받아오라는 것은 어지간한 사람이 아니고서는 받아내기가 어렵습니다. 아파트 한 동의 입주민 동의서 절반을 받는 것도 어려운 일입니다. 이런 동의서를

받기 시작한 이유는, 지자체로 민원이 너무 많이 들어가기 때문에 담당 공무원이 민원에 대응하기 위해서 요청하는 것입니다. 특히나 숙소가 많은 관광지라면 더 까다롭습니다.

TIP. 지역에 따라서 옆집, 뒷집, 아랫집, 관리소 동의만 받아도 아파트에서 허가 받고 운영이 가능한 사례도 있습니다. 나홀로 아파트 혹은 세대수가 적은 아파트이면서 실제로 호스트가 거주하면서 운영을 하는 경우입니다. 이런 경우가 아니고서는 아파트에서 허가 받고 운영이 쉽지 않기 때문에 시간 절약을 위해 처음부터 일반 아파트는 고려하지 않는 것도 좋은 방법입니다.

⑤ 외국어 서비스가 가능한 체계를 갖추고 있을 것.

외국인 관광객을 맞이해야 하므로 영어, 중국어, 일본어 혹은 다른 외국어를 할 줄 알아야 한다는 내용입니다. 실제로 외국어를 할 줄 아는지 모르는지에는 큰 비중을 두지 않으니 너무 걱정하지 않으셔도 됩니다. 번역 어플을 이용하거나 정 안되면 손짓 발짓 바디 랭귀지로도 소통할 수 있다는 의지를 보여주시면 됩니다.

그러나 이마저도 정확한 규정이 없어서 어떤 자치구는 담당 공무원이 직접 숙소를 영어로 설명해 보라고 말하기도 합니다. 평소에 영어를 사용하지 않는 분이라면 곤혹스러울 수 있는데, 이 역시 영어 평가가 아닌 의사소통의 평가이기 때문에 떠들거리면서 설명하더라도 외국인 게스트와의 의사소통이 가능한 정도인 것을 어필하면 됩니다.

⑥ 외국인에게 한국가정문화를 체험하기 위한 위생 상태를 갖추고 있을 것.

숙소의 위생상태가 깔끔하고, 청결하면 됩니다. 간혹 허가를 받은 이후에 인테리어 하겠다고

내부가 지저분한 상태로 허가를 먼저 신청하는 경우도 있는데, 이는 허가 반려 사유가 될 수 있으므로 사람이 머물 수 있는 환경을 갖춘 상태로 실사를 받는 것이 좋습니다. 즉, 인테리어 공사가 완료될 시점에 혹은 완료된 이후에 실사를 받으면 좋습니다. 다만, 꼭 허가를 받은 이후에 인테리어를 하고 싶다면 최소한 깔끔하게 청소하고, 게스트를 받을 수 있을만한 환경으로 만들어놓고 실사를 받아야 합니다.

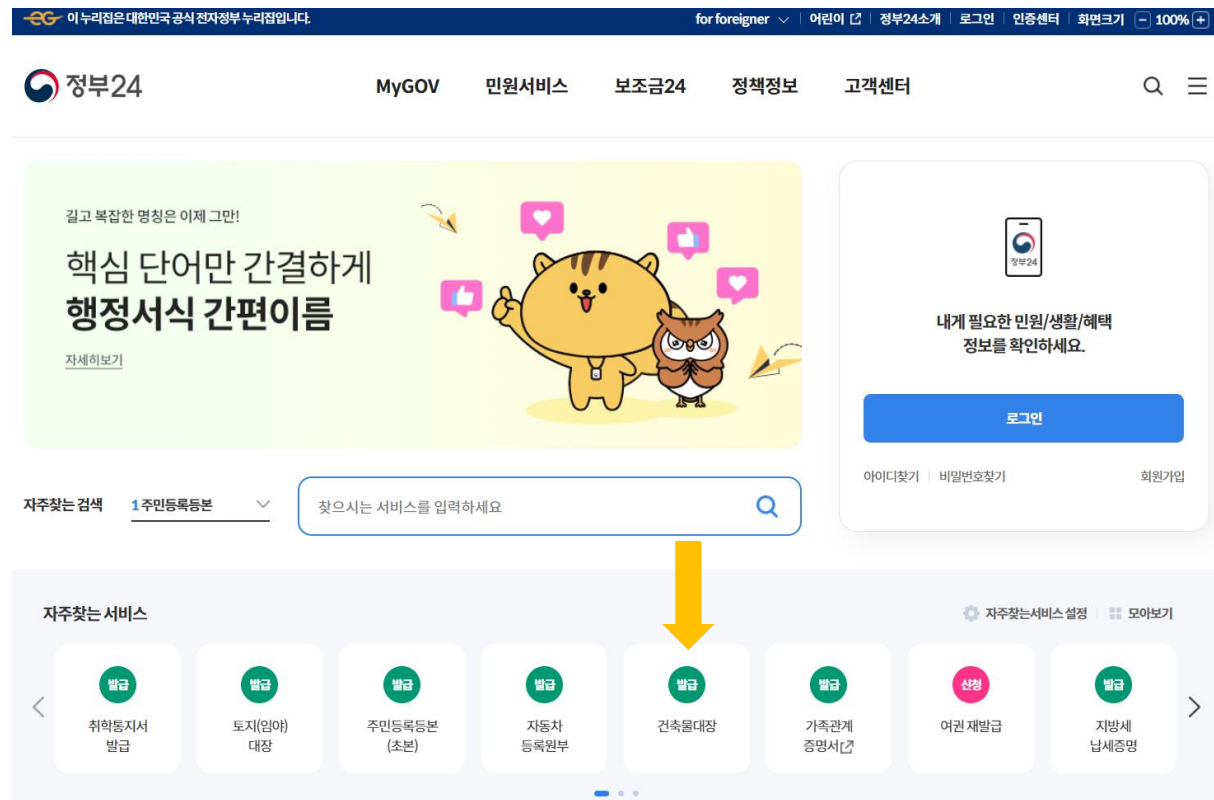
⑦ '소방시설 설치유지 및 안전관리에 관한 법률 시행령' 제3조 및 별표1에 따른 소화기를 1개 이상 구비하고, 객실마다 단독 경보형 감지기를 설치할 것.

사실상 외국인관광 도시민박업이 가장 허가 받기 쉬운 이유가 바로 이 소방법 때문입니다. 실제로 호텔, 모텔, 호스텔 등의 숙박업을 운영하려면 굉장히 까다로운 소방법을 적용 받게 됩니다. 방염도 해야 하고, 면적에 따라 스프링 클러도 설치해야 되고, 경보기도 설치해야 되고, 소화 장비도 구비해야 되고, 시설 작업해야 되고, 이것도 해야 되고, 저것도 해야 되고...

그러나 외국인관광 도시민박업은 훨씬 저렴한 비용으로 간단하게 준비할 수 있습니다. 실제로 허가 받기 위해서 소방 공무원이 함께 실사를 나오는데 만약 준비가 미비해 지적을 받았다면, 지적사항을 수정하기만 하면 됩니다. 각 방에 단독경보형 감지기와 일산화탄소 경보기 설치하기(보일러실에도), 소화기 1개 이상 구비하기, 비상대피도 및 유도 표지판 붙여 놓기, 비상용 손전등 등을 준비하면 됩니다. 구매도 쉽게 할 수 있고, 혼자서도 충분히 할 수 있는 작업들입니다. 운영을 하려는 숙소의 위치가 3층 이상이라면 완강기를 추가로 설치해야 합니다.

⑧ 해당 주택이 건축물대장상 '위반건축물'로 표시되지 아니한 상태여야 함.

숙소로 운영하려는 건물의 건축물대장을 확인했을 때, 위반건축물 표시가 있으면 허가를 받을 수 없습니다. 위반건축물은 정부24 또는 세움터 홈페이지에서 건축물대장 열람을 통해 확인할 수 있습니다. (정부24. <https://www.gov.kr/portal/main/nologin>)



건축물대장 등본(초본) 발급(열람)

신청방법	인터넷 방문, FAX, 우편, 모바일, 무인발급기
신청자격	누구나 신청 가능
발급서류	일반건축물대장, 집합건축물대장(표제부), 집합건축물대장(진유부), 건축물대장 총괄 (건축물대장의 기재 및 관리 등에 관한 규칙: 별지서식 13, 5, 7호)
처리기간	즉시(근무시간 내 3시간) 처리기간 계산 방법
신청서	건축물대장등 초본발급 및 열람신청서 신청작성예시
구비서류	있음 (하단참조)
수수료	발급(1건당) 500원, 열람(1건당) 300원, 인터넷 발급(열람)시 무료

발급하기

건축물관리대장 등.초본 열람 신청

신청내용

표시는 필수 입력사항입니다.

건축물소재지

검색

지상 ▾

본번

부번

※ 본번, 부번: 건물번호입력

건물번호란?

대장구분

☒ 일반(단독주택)
☐ 집합(아파트, 연립주택 등)

대장종류

☐ 총괄
☒ 일반

대장구분/종류 안내

건물(동)명칭

검색

건축물소재지를 입력해서 열람을 하면 위반건축물이라면 노란색 바탕의 글씨로 위반건축물이라고 표시가 되어있습니다. 위반건축물이 아니라면 아무런 표시가 없습니다.

일반건축물대장(갑)				위반건축물	
고유번호	인원/입수번호	명칭	호수/가구수/세대수 02/01/01		
소재지		지번	도로명주소	서울특별시	
※대지연적	연면적	※지적	※지구	※구역	지구단위계획구역
건축연적	용적률 산정용 연면적	주구조	주용도	층수	
※건폐율	※용적률	높이	지붕	부속건축물	
※조경연적	※공용 공간 연적	※건축선 후퇴연적	※건축선 후퇴거리	m	
건축물 현황			소유자 현황		
구분	층별	구조	용도	연적(m ²)	소유자
주1	지4층	철근콘크리트조		854.25	
주1	지4층	철근콘크리트조		731.05	
주1	지4층	철근콘크리트조		3	
주1	지3층	철근콘크리트조		1,496.01	
이 동(초)본은 건축물대장의 원본 내용과 불합치함을 증명합니다.					
서울특별시				담당자: 부동산상설보좌	
※ 표시 항목은 총괄표제부가 있는 경우에는 기재하지 않습니다.					
※ 이 장은 전체 6페이지 중 제 1페이지입니다.					

매물 계약 전에 위반건축물인줄 모르고 계약해서 허가를 받지 못하는 사례도 종종 있기 때문에 직접 확인을 해야 합니다. 부동산에서 계약할 때 확인해줘야 하는데 계약을 우선시하고 기본적인 사항을 확인해 주지 않는 부동산이 가끔 있어서 가계약금 입금 후에 알게 되는 경우도 있고, 부동산을 통하지 않고 직거래 시 놓치는 경우도 있기에 계약 전 반드시 확인해서 불이익을 받는 경우가 없어야 합니다.

참고로 아직 위반건축물로 적발은 되지 않았지만, 누가 봐도 위반건축물인 경우가 있습니다. 베란다는 증축했다든지, 일조권 제한 때문에 막으면 안 되는 곳을 막아놨다든지, 아무것도 없어야 하는 곳에 뭔가가 있다든지 하는 경우입니다. 이런 경우에는 위반건축물 표시만 없을 뿐, 실제로 담당자가 나와서 확인 후 적발하는 경우도 있습니다. 자가인 경우에는 본인이 위반건축물을 해제하면 되겠지만, 임대차계약의 경우에는 임대인이 처리해주지 않는 경우도 있습니다. 가만히 있었으면 위반건축물도 안 되고, 이행강제금도 안 물었을 텐데, 임차인이

에어비앤비 한다고 실사 받아서 이렇게 된 것 아니냐고 오히려 따지는 경우도 있습니다.

담당 공무원이 실사를 나오는 것은 외국인 관광객을 받을 수 있는 환경이 되는지, 조건에 맞게 잘 준비가 되어있는지 확인하러 나오는 것이지, 위반 건축물을 적발하기 위해 나오는 것은 아닙니다. 그러나 위반 건축물로 보이는 건물은 담당자마다, 지자체마다 경우가 다르겠지만 혹시라도 적발될 가능성이 있다는 점은 염두에 두는 것이 좋습니다.

㉠ 노후 건축물

기존에는 허가를 받기 위한 조건에 노후 건축물에 대한 제한이 없었는데 외국인관광 도시민박업 신청이 폭발적으로 늘어나게 됨에 따라 대부분의 지역에서 노후도 제한을 두고 있습니다. 노후 건축물에 허가를 내주는 기준이 지역마다 다르기 때문에 각 구청 담당자에게 확인을 하고 계약을 진행하는 것이 좋습니다. 서울은 대부분 30년을 기준으로 하고, 건축물이 철근콘크리트인지 아닌지에 따라 20년을 기준으로 잡는 자치구도 있습니다.

그러나 노후건축물에 대해 여러가지 말들이 많았습니다. 방한 관광객이 증가하는데 숙소 공급이 부족하다, 2~30년 지났어도 건물 튼튼하기만 하다, 새롭게 지은 건물에서만 하라는 말이나, 리모델링 다 돼 있는데 왜 허가를 안 해주냐, 재산권 침해다 등등 그래서 서울시에서는 외도민 업무처리 지침 개정을 건의하고, 국장급 전담조직을 구성해 규제완화를 추진하겠다는 기사를 발표하기도 했습니다.(2025/05/09)

그 결과, 문화체육관광부에서는 '외국인관광 도시민박업 규제 합리화로 도심 숙박의 편의를 개선한다'는 제목의 보도자료를 배포했습니다. 주요 내용은 30년 이상 지난 주택도 안전성

갓추면 외국인관광 도시민박업 등록이 가능하다라는 내용입니다.(2025/10/10, 하단 보도자료 발췌)

“30년 이상 지난 주택에 대해서도 「건축법」 및 「건축물관리법」에 따른 안전성을 갖추었다면 외국인관광 도시민박업 등록이 가능하도록 한 것이다. 관할 지방자치단체는 등록 대상 건축물이 건축물대장상 ‘위반건축물’로 표시되어 있는지 여부를 확인하고, 「건축물관리법」 제15조 제1항 제1호*에 해당하는 등 안전상의 우려가 있는 경우 건축사 등 관련 전문가의 의견을 들어 주택안전도를 판단할 수 있도록 변경했다.”

기본적으로 안전성 검사 이후 건축물이 안전하지 않다는 결과가 나오면 허가를 받을 수 없습니다. 최근의 분위기를 보면 ‘주택안전도’ 기준은 안전점검 보고서 제출로 통과되는 분위기로 보여집니다. ‘해당 주택이 건축물관리법 제15조 제1항 제1호에 해당하는 등 안전상 우려가 있는 경우, 주택안전도를 판단할 수 있도록 신청인은 관련 전문가(건축물 관리법 제18조 제1항 각호의 건축사, 건설엔지니어링사업자, 안전진단전문기관, 국토안전관리원, 건축 기술사 등)의 의견을 수집/제출할 수 있음.’ 이런 공문이 각 구청 안내사항으로 올라오고 있습니다.

우리가 노후 주택으로 허가를 받기 위해서 알고 있어야 하는 점은 첫 번째로는 해당 지역은 노후 주택의 기준을 몇 년으로 잡고 있는지, 두 번째는 주택 안전성 서류로 무엇을 제출해야 되는 지입니다.

예를 들어 광진구의 경우 철근/철근콘크리트 구조 건물의 경우 30년 이후의 건물이 노후 주택이고, 연와조, 벽돌조, 조적조 건물은 20년 이후의 건물을 노후 주택으로 봅니다. 반면 연와조, 벽돌조, 조적조 건물이어도 30년 이후의 건물을 노후 주택으로 보는 자치구도 있습니다. 종로구의 경우 30년 이상 된 노후 건축물은 안전점검 보고서를 제출해야 하고, 50년 이상 된 노후 건축물은 정밀안전진단 보고서를 제출해야 합니다.

이렇게 자치구마다 노후 주택의 기준과 안전성 제출 서류가 조금씩 다르기 때문에 해당 지역의 기준을 파악하는 것이 우선입니다. 저희 호스트 모임 카페에 지역마다 안전점검 기준 정보를 공유하고 있으니 참고해 봐도 좋습니다.

<https://cafe.naver.com/maplepath/102866>

일반적으로 안전점검은 상대적으로 간단하고 비용이 낮은 반면, 정밀안전진단은 그에 비해 복잡하고 비용이 비쌉니다. 만약 정밀안전검사를 해야 하는 건물이라면 물건을 구하는 임차인 입장에서는 그리 순탄한 과정이 아닐 수도 있습니다. 임대인이 안전점검 비용을 내줄리 없으니 임차인의 비용 부담이 늘어나고, 도면에서부터 불법 건축물까지 건물의 현황 그대로를 오픈해야 하기에 임대인이 안전점검에 동의해 주지 않을 수도 있으며, 점검 결과가 실제로 안전하지 않다는 결과가 나오면 임차인은 비용만 버리는 셈이 되기 때문입니다.

주택을 통해 에어비앤비 창업을 하고자 하는 예비 호스트에게는 가장 큰 걸림돌이 건축물 노후도 였기에 안전성 확보로 해결책을 제시해 준 것은 긍정적인 일입니다. 다만, 우리는 노후 건물도 허가가 가능하다는 이유만으로 수익성이 낮을 것으로 예상되는 지역의 물건을 선택하는 우를 범해서는 안 되겠습니다.

TIP. 안전점검 보고서 비용은 보통 100만 원 안팎입니다. 정밀안전진단은 건물에 따라 비용이 달라지고, 보통 300~500만 원 선에서 시작합니다.

TIP. 최근에는 반지하도 외국인관광 도시민박업 허가를 내주지 않는 지자체가 늘어나고 있습니다. 이미 중구, 종로구, 성동구 등은 반지하에서는 허가를 받을 수 없습니다. 반지하 불가 조건은 점차적으로 확대될 것으로 예상되기 때문에, 혹시라도 반지하 매물을 염두에 두고 있다면 지자체에 허가 여부를 미리 확인해 보는 것이 좋겠습니다.

이상으로 합법으로 운영할 수 있는 건물의 9가지 조건을 살펴보았는데, 외국인관광 도시민박업 허가를 받을 수 있는 요건들을 짧게 정리해 보자면 아래와 같습니다.

‘도심 지역 70평 미만 투 룸 이상의 위반건축물이 없는 안전성이 확보된 주택에서, 정해진 소방 시설을 구비하고 외국인과 의사소통이 가능한 운영자(호스트)가 이웃 주민들의 동의를 받고, 깨끗하게 관리하면서 외국인 관광객에게 남는 방 하나를 빌려주는 것.’

외국인관광 도시민박업은 거주하는 공간에 남는 방을 외국인 게스트에게 빌려주는건데 에어비앤비에 들어가서 숙소들을 보면 대부분의 숙소들이 방 하나가 아닌 숙소 전체를 빌려주는 형태의 예약을 받고 있는 것에 대해서 궁금증을 갖고 있는 분들이 많습니다.

숙소 전체를 빌려주는 것은 불법이 아닌지, 그렇게 운영해도 괜찮은지에 물어보는 분들이 많은데, 결론적으로는 숙소 전체를 빌려주면 안 됩니다. 취지도 그렇고, 규정도 그렇고, 호스트가 살고 있는 공간에서 남는 공간만 빌려주는 것이 원칙입니다.

그런데 많은 숙소들이 집전체를 빌려주고 있죠. 이유는 간단합니다. 내 옆 숙소도 그렇게 하고, 내 옆옆 숙소도 그렇게 하고, 내 옆옆옆 숙소도 그렇게 하고, 내 옆옆옆옆 숙소도 그렇게 하고 있기 때문입니다. 다들 그렇게 하고 있어서 그렇습니다. 현재까지는 허가를 받았는지 안 받았는지를 보고 불법 여부를 판단하지, 실제로 호스트가 살고 있는지 아닌지에 대해서는 잘 따져 묻지 않습니다.

실제로 단속하기도 어렵습니다. 그 많은 숙소를 단속할 수 있는 인력도 없을뿐더러, 단속하러 나가도 숙소에 아무도 없으면 문도 못 열어보는 것이 현실이기 때문입니다. 그래서 그냥 다들 집 전체 빌려주는 형태로 운영을 하고 있는 것입니다.

당연히 담당 공무원들도 집 전체를 빌려주는 숙소들이 엄청나게 많은 것을 알고 있습니다. 허가받을 때 꼭 실거주하면서 운영을 해야 한다고 당부를 하고 갑니다. 사람들은 꼭 그렇게 하겠다고 대답은 잘 합니다.

잘 지키지 않을 뿐이죠.

2) 농어촌민박업

숙소를 운영할 건물의 위치가 도시 지역이 아니라면 농어촌민박업 허가를 받아야 합니다. 지방에 있는 대부분의 게스트 하우스, 독채 풀빌라, 펜션, 스테이 등의 숙박 업소는 농어촌민박업 허가를 받고 운영을 하고 있다고 보면 됩니다.

농어촌민박업이란?

농어촌지역 또는 준농어촌 지역의 주민이 소유 및 거주하고 있는 주택을 이용하여 농어촌 소득을 늘릴 목적으로 투숙객에게 숙박·취사시설·조식 등을 제공하는 사업입니다. 흔히 농어촌민박업이라고 알고 있는데 농어촌 정비법에서는 농어촌 민박사업이라고 합니다.

농어촌민박업과 외국인관광 도시민박업의 허가 조건은 큰 맥락에서 보면 비슷합니다. 단지 그들의 가장 큰 차이점은 내국인의 숙박 유무입니다. 외국인 관광객이 지방까지 숙박을 위해서 찾아가는 경우는 드물기 때문에 농어촌민박업은 내국인 숙박이 가능합니다. 농어촌 소득을 증가시켜 줄 목적으로 시행하는 제도이기 때문에 숙박업에 비하면 상대적으로 허가 받기가 쉽습니다. 농어촌민박업의 허가 조건은 아래와 같습니다.

① 농촌 또는 어촌 지역에 위치할 것.

읍·면의 지역, 지역의 농업, 농업 관련 산업, 농업인구 및 생활여건 등을 고려하여 농림축산식품부장관이 고시하는 지역, 하천·호수 또는 바다에 인접하여 있거나 어항의 배후에 있는 지역 중 주로 수산업으로 생활하는 지역입니다.

외국인관광 도시민박업은 도시지역에만 가능한 반면 농어촌민박업은 말 그대로 농촌 혹은 어촌에서만 가능합니다. ‘여기는 농어촌이겠구나.’ 라고 생각하는 대부분의 읍·면 지역에 해당합니다. 농어촌의 경계가 애매모호한 지역은 지자체에 농어촌민박업이 가능한 지역인지 확인을 해보는 게 좋습니다.

② 해당 지역 관할 시, 군, 구에 6개월 이상 거주 요건

농어촌민박업은 해당 지역에 일정 기간 이상 거주를 해야 하는 요건이 있습니다. 숙소를 운영할 건물이 본인 명의의 건물이면 6개월, 임대차 계약을 맺고 운영을 할 예정이라면 3년입니다. 쉽게 말해 그 지역에서 6개월 이상 살았던 주민에게만 허가를 내주겠다는 이야기입니다. (임대차 계약을 하는 사람은 3년 이상 해당 지역에 거주하면서 임차하여 2년 이상 계속해서 농어촌민박업을 운영했거나 혹은 앞으로 2년 이상 운영 예정이어야 함.)

이는 숙소를 운영하려는 지역에 6개월 이상 거주하고 있어야 한다는 것이지 숙소를 운영할 그 건물에 6개월 이상 거주해야 한다는 것은 아닙니다. 그런데 담당자에 따라서 해당 건물에 전입신고를 하고, 6개월 거주요건을 채우고 다시 오라고 하는 담당자가 간혹 있습니다. 이럴 때는 해당 담당자 외에 다른 담당자를 찾아서 다시 이야기를 해보는 것이 좋습니다. 그 담당자뿐이라면 다른 지역 사례를 들어 설득하거나 6개월을 기다리는 수밖에 없습니다.

③ 건물의 연면적이 230㎡ (약 70평)미만인 단독 주택 혹은 다가구 주택

약 70평 미만인 주인이 거주하고 있는 공간의 단독 주택 혹은 다가구 주택에서만 가능합니다. 외국인관광 도시민박업이 주로 호스트와 같이 생활하는 형태라면 농어촌민박업은 (한 필지에)독채와 별채를 따로 분리하여 게스트 따로, 호스트 따로 지내는 경우가 많습니다. 게스트도 호스트와 마주치지 않아 편하고, 호스트도 생활 반경에 게스트가 침범하는 일이 없기 때문에 그렇습니다. 호스트가 거주하는 공간이 없다면, 그 주소로 전입신고를 해 놓았더라도 허가가 나오지 않으니 꼭 거주 공간이 있어야 합니다.

이런 경우에도 두 개를 합한 주택의 연 면적이 230㎡ (약 70평)를 초과하면 안 됩니다. 농어촌 지역의 경우 주택 외에 마당 한 칸에 창고나 다용도 건물 등 다른 건축물들이 있는 경우가 많은데 농어촌민박업에 건축물의 일부를 타용도로 사용한다 하더라도 전체 건물의

용도가 주택이거나 주택 외의 타용도가 50% 미만인 경우에만 허가가 가능합니다. 즉, 다른 건물이 있어도 가능하나 그 부분의 면적이 주택으로 사용하는 면적보다 작아야 하며, 주용도가 주택인 건물에만 허가를 준다는 의미입니다.

④ 하수도 및 정화조 확인

농어촌민박업을 하려는 주택이 하수처리구역 내에 있어 하수관에 연결되어 있는 경우는 크게 문제될 일이 없지만, 하수처리구역이 아닌 경우에는 면적에 맞는 오수합병정화조를 설치해야 허가를 받을 수 있습니다. 농어촌민박업은 숙박사업을 하는 것이기 때문에 일반 주택으로 사용할 때와 정화조 용량 계산법이 다릅니다.

* 정화조 용량 계산법: 연면적(m²)x35L

예시. 190m² x 35L = 6,650L → 7톤 이상의 정화조. 연면적 190m²의 주택에 농어촌민박업을 위해서는 7톤 이상의 정화조를 묻어야 합니다. 보통 지자체에서는 20% 정도 높은 수준으로 요청하는 경우도 많아 7~8톤의 정화조를 묻어야 한다고 보면 됩니다.

정화조 용량이 부족한 경우 허가를 위해 기존에 설치된 정화조를 파내고, 허가 기준에 맞는 정화조로 재시공을 해야 합니다. 이 때 소요되는 굴착기 비용, 자재 비용, 인건비 등 생각보다 많은 추가 비용이 들어갈 가능성이 있으니 정화조 용량을 반드시 확인하고 넘어가야 합니다. 임대로 운영 할 경우 계약서 특약에 정화조로 인한 허가 불발 시 정화조 증설 조항을 넣는 것도 좋은 방법입니다.

정화조 재시공 비용이 적게는 몇 백만 원, 많게는 천만 원 이상 소요되는 경우가 있습니다. 멀지 않은 곳에 오수관이 지나가서 연결할 수 있다면 비용을 따져보고, 되도록이면 오수관에 연결하는 것이 정화조 관리하는 것보다 낫고, 그렇지 않다면 정화조 작업은 필수로 해야

합니다. 해당 지역의 관할 관청(군청, 시청) 하수도/정화조 담당부서에 문의하면 작업을 할 수 있는 업체 리스트를 받을 수 있습니다.

정화조 공사에 많은 비용이 소모되기 때문에 정화조가 기준치보다 작은 경우, 1년에 2번 청소하는 조건으로 허가를 내주는 지역도 있습니다.(오수합병정화조가 아닌 단독 정화조일 경우) 그러나 이런 식으로 호스트에게 허가를 내주는 지역은 많지 않기 때문에 용량 확인 후 공사를 염두에 두는 게 좋습니다. 건축물대장에서 정화조 용량을 확인할 수 있지만, 건축물이 15년, 20년이 넘어 노후 된 건축물이라면 실제 크기와 다른 경우도 많이 있습니다. 예를 들어 원래는 30인용인데 청소를 제대로 하지 않고 노후화되어 실제로는 20인용의 크기 밖에 사용하지 못하거나 애초에 서류상에 맞지 않는 크기를 기재해 놓은 경우입니다. 이런 경우에는 실제로 공사를 하지 않는 한 알 수 있는 방법은 없습니다.

위의 용량계산법도 지자체마다, 담당자마다 상황에 따라 다르게 적용할 수 있습니다. 정화조 관련해서는 번거롭더라도 해당 지역의 담당자에게 문의 후 답변을 받고 준비하는 것이 좋습니다. 정화조 하나로 수천만 원이 더 들고, 덜 들고 할 수 있습니다.

*** 상하수도 원인자부담금 주의**

원인자부담금이란 건축물을 신축, 증축 또는 용도 변경하여 오수를 배출하는 경우 그 오수의 양이 기준치 이상(10m³/일)일 때, 공공하수도의 개축비용 전부 또는 일부를 부담하도록 하는 제도입니다.

건축물이 생기면서 혹은 용도를 변경하면서 생기는 오수가 직접 설치한 정화조로 흘러가는 것이 아니고, 공공 하수처리시설로 유입되는 경우에 대한 비용을 사업자에게 부담시키는

것이라고 이해하면 됩니다. 계산 방법은 검색하면 찾을 수 있는데 그렇게 계산해도 담당 부서에서 계산하는 것과 맞지 않는 경우도 많기 때문에 담당 부서에 확인하는 것이 좋습니다. 최초로 용도 변경을 하거나 증축에 의한 오수 발생량이 10톤 미만이면 부과되지 않는 경우도 있으나 이는 지자체마다 상이하기 때문에 꼭 확인해야 할 사항입니다. 저희 에어비앤비 호스트모임 카페에서 실제 운영하는 분들의 글만 봐도 생각지도 못했던 원인자부담금 1,500만 원 납부했다, 2,000만 원 납부했다는 글들을 찾아볼 수 있으니 모르고 있다가 납부하기에는 금액이 상당함을 알 수 있습니다. 물론 면적에 따라 훨씬 적게 납부하는 경우도 있지만 금액의 크고 적음을 떠나서 허가를 받기 위해 이러한 부대 비용이 나갈 수도 있다는 사실을 알고 있어야 합니다.

TIP. 농어촌민박업의 경우에는 확실한 규정을 적기보다는 담당부서에 확인하거나 통화를 하라는 이야기를 할 수밖에 없는데 그 이유는 담당자의 재량에 따라서 일이 결정되는 경우가 많기 때문입니다. 농어촌민박업 허가를 받으려고 해도 하수과, 건축과, 농어촌과 등에서 판단하고 답변을 하는 기준이 다 다릅니다. 각 부서의 담당자들끼리 의견 충돌이 있는 경우도 있고, 농어촌민박업이 활성화되지 않은 지역이거나 새로운 담당자가 배정되었다면 호스트가 공부해서 담당자에게 설명을 해줘야 하는 경우도 발생할 수 있습니다.

결론적으로 농어촌민박업을 준비하는 경우라면 각 부서별 담당자에게 일일이 확인해 가면서 준비를 하는 것이 시간과 비용을 절약하는 방법입니다.

⑤ 소방 시설

소방 시설 준비물로는 아래의 물품들을 준비하면 됩니다. 인터넷으로 쉽게 구매가 가능한

것들로 어렵지 않게 구비할 수 있습니다.

<객실> 소화기, 일산화탄소 경보기, 단독경보형 감지기, 휴대용 비상 조명등

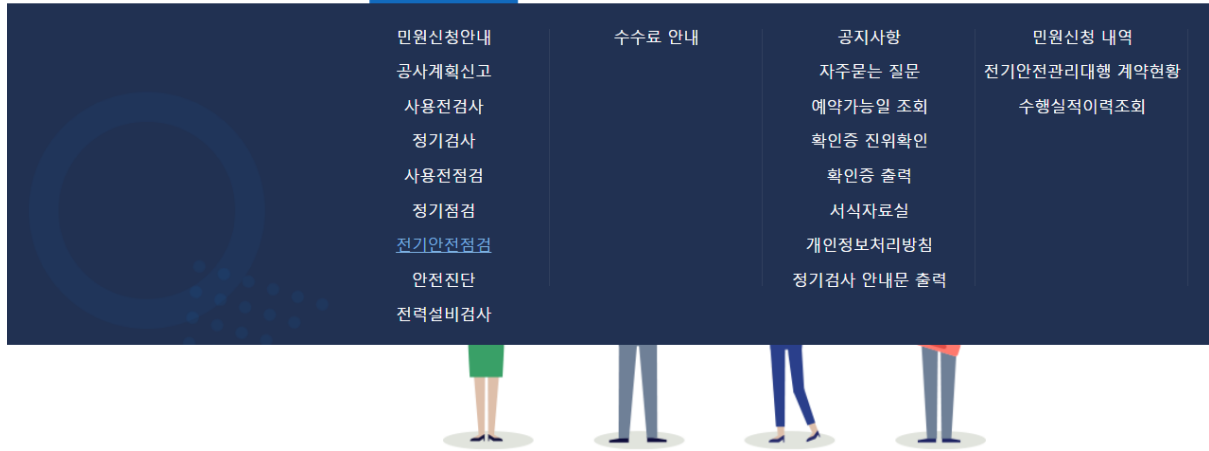
<보일러실 및 주방 등 취사 시설> 소화기, 일산화탄소 경보기, 가스 누설경보기(가스 사용시), 자동확산 소화기

<건물내> 유도 표지판(연면적 150㎡ 이하 건물인 경우), 피난구 유도등(150㎡ 초과 건물인 경우), 완강기(3층 이상의 건물인 경우)

⑥ 전기 안전검사 확인서

전기 안전검사는 한전에 신청하고 진행하면 되는데, 점검 이후 문제가 없으면 확인서(필증)를 제출하면 됩니다. 주택용 차단기와 콘센트 박스 설치가 되었는지, 물기가 있는 곳에 콘센트가 있는지, 있다면 인체 감전보호용 고감도 차단기 설치가 되어있는지, 접지 설비가 잘 되어있는지, 금속 전선관 사용하고 있는지, 에어컨 단독 차단기 설치가 되어있는지 등 여러가지 요소를 확인하고 갑니다. 지적 사항이 있다면 전기 업체를 불러 공사를 진행해야 하는데 공사에 추가 비용뿐만 아니라 공사 이후에 다시 스케줄을 잡아 안전검사를 진행해야 되는 시간이 또 들어가기 때문에 지적 사항이 없도록 미리 준비를 해놓는 게 좋습니다.

한전 전기안전 검사 신청은 전화 1588-7500 혹은 '전기안전여기로' 사이트 - 민원신청에서 가능합니다. (<https://safety.kesco.or.kr/cyber/index.do>) 전기안전 검사를 신청하고 수수료를 납부하면 스케줄을 잡고 직원이 나와서 점검을 진행합니다.



⑦ 기타

ㄱ. 임차 이후 2년 이상 계속 운영을 하지 않으면 1년 이하의 징역 혹은 1천만 원 이하의 벌금이 있습니다.

ㄴ. 허가를 받은 이후 농어촌 민박사업 인증표지판을 설치해야 합니다. 미설치시 과태료가 있습니다.



농어촌민박사업자 신고번호

ㄷ. 조식 제공이 가능합니다. (조식 비용은 숙박료에 포함)

조식 제공 시 지하수를 사용하는 경우 <먹는 물 관리법 제5조>에 따른 먹는 물 수질검사기관이 발행한 최근 2년 이내 '먹는 물 수질검사성적서'가 필요합니다.

ㄹ. 농어민이 부업소득을 올리기 위한 목적으로 운영하는 경우에는 연 3천만 원 이하의 범위에서 소득세가 비과세 됩니다. 농어민만 해당되며, 농어업 이외의 소득이 있는 경우

3천만 원 이하라도 비과세 대상은 아닙니다.

ㄱ. 읍·면 단위에서 농어촌민박업 담당부서를 찾지 못하면 군청, 시청으로 문의하면 됩니다.
지자체별로 조금씩 다를 수 있습니다.

ㄴ. 매년 1회 <전기사업법 제66조 및 액화석유가스의 안전관리 및 사업법 제3조>에 따라 안전점검을 받은 후 확인서를 발급받아 보관하고, 그 사본을 시장·군수·구청장에게 제출해야 합니다.

ㄷ. 서비스·위생·소방안전 관련 교육(각 1시간)을 이수해야 합니다.

<농어촌민박사업자 신고 요건 링크 참조>

<https://easylaw.go.kr/CSP/CnpClsMain.laf?popMenu=ov&csmSeq=534&ccfNo=3&cciNo=1&cnpClsNo=1>

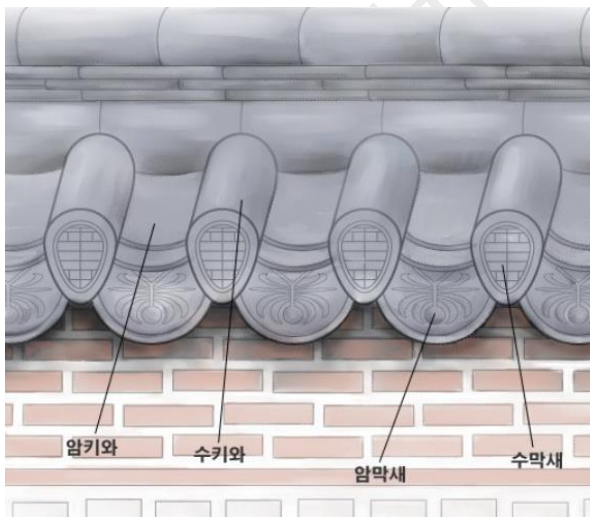
3) 한옥체험업

한옥체험업은 위에 언급한 외국인관광 도시민박업, 농어촌민박업과는 다르게 주인이 직접 거주하지 않아도 됩니다. 내국인, 외국인 모두 숙박해도 되고, 법인이 영업 신고를 해도 되며, 지역에 상관없이 허가를 받을 수 있습니다. 다만, 국내에 한옥체험업을 운영할 수 있는 한옥의 수가 많지 않습니다. 건축공간연구원이 2021년 발표한 <한옥 통계 백서> 기준으로 현재

한옥은 85,510채이고, 이는 우리나라 전체 건물 수의 1.1% 밖에 되지 않습니다. 그래서 한옥체험업 운영을 할 수 있는 매물을 구하기가 쉽지 않고, 기존 물건을 양도 받더라도 권리금이나 시설비가 억 단위로 거래되는 경우가 많습니다.

이렇듯 한옥체험업은 진입하기가 워 두가지 업종보다는 까다롭습니다. 그러나 에어비앤비는 2021년 '인사이드 한옥'이라는 이름으로 한옥의 매력을 알리는 한편, 사이트 내에 한옥 카테고리를 따로 만들어 놓을 정도로 우리나라의 전통 숙소인 한옥에 많은 관심을 가지고 있어 한옥체험업을 운영하는 것만으로도 경쟁우위를 가질 수 있습니다. 한옥체험업의 허가 조건은 아래와 같습니다.

① <한옥 등 건축자산의 진흥에 관한 법률> 제27조에 따라 국토교통부장관이 정하여 고시한 기준에 적합한 한옥



이미지 출처. Doopedia.co.kr

한옥이란 주요구조부(대들보, 기둥 등)에 목재를 사용하고, 지붕의 기와(와집)는 암키와와 수키와의 형상을 이루는 한식기와를 사용하는 건축물을 말합니다.

사전적인 정의를 말씀드린 건 아니고, 한옥체험업 허가를 받을 수 있는 요건입니다.

많은 구옥들이 한옥과 비슷한 모습을 하고

있는 경우가 있어서 막연히 한옥처럼 생기면 허가 받을 수 있겠거니 하는 생각을 합니다.

TIP. 한옥체험업 역시 허가를 내주는 담당자가 다르다 보니 지역마다 조금씩 차이가 있습니다.
어느 지역은 한식기와 중 토기와만 가능하고, 어느 지역은 시멘트 기와도 가능하기도 하고, 또
어느 지역은 한식 기와가 아니더라도 가능합니다. 대략적인 허가 요건만 확인하시고, 해당
지역 담당자의 기준에 맞추는 게 가장 좋은 준비 방법입니다.

한옥 건축 기준

[시행 2021. 11. 17.] [국토교통부고시 제2021-1242호, 2021. 11. 17., 일부개정]

국토교통부(건축문화경관과), 044-201-3783

제1조(목적) 이 기준은 「한옥 등 건축자산의 진흥에 관한 법률」 제27조에 따라 한옥의 형태·재료·성능 등의 기준을 정함을 목적으로 한다.

제2조(용어의 정의) ① 이 기준에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

1. "한식지붕틀"이란 보, 도리, 서까래의 순서로 시공되는 우리나라 전통양식의 지붕구조를 말한다.
2. "처마선"이란 처마의 가장 바깥부분으로 이루어지는 선을 말한다.
3. "처마깊이"란 외벽 기둥들의 중심을 이은 선으로부터 처마선에 이르는 수평거리를 말한다.
- ② 이 기준에서 따로 정하지 아니한 용어의 뜻은 「건축법」 제2조 및 「녹색건축물 조성 지원법」 제15조제1항에 따라 고시한 「건축물의 에너지절약설계기준」 제5조에서 정하는 바에 따른다.

제3조(적용범위) 이 기준에서 정하고 있지 않은 기타 건축 및 유지·관리 등에 관한 사항은 「건축법」 등 관계법령에서 정하는 바에 따른다.

제4조(주요구조부) 주요구조부 및 구조부재는 다음 각 호의 기준에 적합하여야 한다.

1. 바닥 및 주계단 외의 지상층 주요구조부에는 목재 사용을 원칙으로 한다.
2. 제1호에도 불구하고 바닥 및 주계단 외의 지상층 주요구조부에 목재 이외의 재료를 사용하는 경우 해당 부재의 개수는 15개 이내로 하되, 바닥 및 주계단 외 지상층 주요구조부에 사용된 전체 부재 수의 절반을 초과할 수 없다.
3. 구조부재로 사용하는 목재는 품질 및 성능 확보를 위해 「목재의 지속가능한 이용에 관한 법률」 제20조제1항에 따라 산림청장이 고시한 규격과 품질기준에 부합하여야 한다. 다만, 기존 한옥의 철거 등을 통해 얻은 목재를 재활용하는 경우는 예외로 한다.
4. 외부에 노출되는 목재 기둥은 부식·부패를 방지하기 위하여, 기단 및 주춧돌 없이 지면 위에 직접 세우지 아니한다.
5. 외기에 접하는 목재에는 방습·방부·방염 등을 위하여 오일스테인 및 우드스테인 등을 도포하거나, 그 이상의 효과를 가진 조치를 하여야 한다.
6. 제2호에도 불구하고 지방자치단체의 장은 한옥의 용도 및 지역의 현황 등을 고려한 별도의 기준을 정할 수 있다. 다만, 이 경우에도 사용가능한 목재 이외 재료의 개수는 바닥 및 주계단 외 지상층 주요구조부에 사용된 전체 부재 수의 절반을 초과할 수 없다.

제5조(지붕) 지붕은 다음 각 호의 기준에 적합하여야 한다.

1. 지붕에 설치하는 기와는 암키와와 수키와의 형상을 이루는 한식기와의 사용을 원칙으로 한다.
2. 한옥의 정체성 제고, 목재 부식방지 및 일사조절 등을 위해 처마깊이는 최소 90센티미터 이상으로 한다.
3. 처마물 등으로 인접 대지에 피해를 주지 않도록 한다.
4. 눈썹지붕을 시공하는 경우, 사용자 안전 확보 등을 위해 지지대나 철물 등으로 보강하여 견고하게 설치하여야 한다.
5. 제1호 및 제2호에도 불구하고 지역적·경관적 특성상 필요한 경우 지방자치단체의 장은 별도의 기준을 정할 수 있다.

제6조(외벽 및 창호) 외벽 및 창호는 다음 각 호의 기준에 적합하여야 한다.

1. 기둥, 인방, 창틀 등 건축물 외벽을 함께 이루는 목재 부재는 잘 보이도록 설치하고, 이를 인위적으로 가리지 않도록 한다.
2. 외벽면은 좌우 기둥의 바깥 면보다 안으로 들어 설치하도록 한다. 다만, 사괴석(四塊石)이나 벽돌 등으로 화방벽(火防壁, 방화장)을 쌓는 경우는 예외로 한다.
3. 각 층은 주요구조부, 난간, 눈썹지붕 및 목재 마감 등을 이용하여 외부에서 시각적으로 구분되도록 한다.
4. 단열재를 설치하는 경우 이음부는 최대한 밀착하여 시공하거나, 2장을 엇갈리게 시공하여 이음부를 통한 단열 성능 저하를 최소화하여야 한다.

제7조(설비) ① 건축물의 구조 및 설비 등의 설계를 하는 경우에는 에너지가 합리적으로 이용될 수 있도록 하여야 한다.

- ② 바닥난방 부위에 단열재를 설치하는 경우, 바닥난방의 열이 슬래브 하부 및 측벽으로 손실되는 것을 막을 수 있도록 단열재의 위치를 적절히 계획하여야 한다.
- ③ 난방기기, 냉방기기 및 조명기기 등은 에너지소비효율 등급이 높은 제품을 설치하여야 한다.
- ④ 외부로 노출되는 건축설비 및 부착물은 적절히 차폐하여 한옥의 미관을 해치지 않도록 하여야 한다.

제8조(마당 및 담장) ① 마당에는 원활한 배수를 위하여 적절한 구배를 두거나 마사토 등과 같은 투수성 마감재료를 사용하여야 한다.

- ② 담장은 해당 한옥 처마선 중 가장 낮은 부분의 높이 및 대지의 외부에 연접한 각 지표면으로부터 2.1미터를 넘지 않아야 한다.

제9조(재검토기한) 국토교통부장관은 이 고시에 대하여 「훈령·예규 등의 발령 및 관리에 관한 규정」에 따라

2022년 1월 1일 기준으로 매 3년이 되는 시점(매 3년째의 12월 31일까지를 말한다)마다 그 타당성을 검토하여 개선 등의 조치를 하여야 한다.

부칙 <제2021-1242호, 2021.11.17.>

이 고시는 발령한 날부터 시행한다.

② 건물의 연면적이 230㎡ (약 70평)미만일 것.

한옥체험업 신청하는 건물의 연면적이 230㎡ (약 70평) 미만이어야 합니다. 주차장이나 창고 등이 포함되어 기준 면적을 초과하는 애매모호한 경우에는 담당자의 해석이 중요합니다. 주차장이나 창고 등은 실제로 게스트가 거주하는 공간과는 상관이 없다고 생각하는 담당자라면 허가를 내줄 것이고, 그렇지 않다고 생각하는 담당자라면 허가를 내주지 않을 것입니다. 담당자가 안된다고 하면 허가를 받을 수 있는 가능성은 희박합니다. 물론 이 모든 것들은 사람이 하는 일이다 보니 당사자가 여러 사례를 수집하여 설명하고, 규정 해석을 달리하여 담당자를 잘 설득하면 가능할 수도 있습니다. 담당자의 해석에 따라 이 지역 다르고, 저 지역 다르게 결과가 나오는 것은 안타깝지만 현실이 그렇습니다.

예외적으로 문화재로 지정되거나 등록된 한옥, 우수건축자산으로 등록된 한옥, 특별자치시·시·군·구의 조례로 정하는 한옥은 면적에 제한을 받지 않습니다.

③ 숙박 체험을 제공하는 경우에는 이용자의 불편이 없도록 욕실이나 샤워시설 등 편의시설을 갖추 것

④ 객실 내부 또는 주변에 소화기를 1개 이상 비치하고, 숙박 체험을 제공하는 경우에는 객실마다 단독경보형 감지기 및 일산화탄소 경보기(난방설비를 개별난방 방식으로 설치한 경우만 해당한다)를 설치할 것

⑤ 취사시설을 설치하는 경우에는 「도시가스사업법」, 「액화석유가스의 안전관리 및 사업법」, 「화재예방, 소방시설 설치·유지 및 안전관리에 관한 법률」 및 그 밖의 관계 법령에서 정하는

기준에 적합하게 설치·관리할 것

⑥ 수돗물(「수도법」 제3조제5호에 따른 수도 및 같은 조 제14호에 따른 소규모급수시설에서 공급되는 물을 말한다) 또는 「먹는물관리법」 제5조제3항에 따른 먹는 물의 수질 기준에 적합한 먹는 물 등을 공급할 수 있는 시설을 갖출 것

⑦ 월 1회 이상 객실·접수대·로비시설·복도·계단·욕실·샤워시설·세면시설 및 화장실 등을 소독할 수 있는 체제를 갖출 것

⑧ 객실 및 욕실 등을 수시로 청소하고, 침구류를 정기적으로 세탁할 수 있는 여건을 갖출 것

⑨ 환기를 위한 시설을 갖출 것. (다만, 창문이 있어 자연적으로 환기가 가능한 경우에는 그렇지 않다.)

⑩ 욕실의 원수(原水)는 「공중위생관리법」 제4조 제2항에 따른 목욕물의 수질기준에 적합할 것

⑪ 한옥을 관리할 수 있는 관리자를 영업시간 동안 배치할 것

영업시간 동안 한옥 관리자가 있어야 된다는 조항으로 인해 한옥을 신축 혹은 개축을 하는 경우 관리자 공간을 따로 작게 만들기도 합니다. 관리자가 있다는 것은 한옥 숙박을 하는 게스트의 입장에서는 불편한 일입니다. 편하게 숙박하러 왔는데 숙소 관리자가 계속 주위에

있다고 생각해 보면 서로에게 좋은 일은 아니겠죠. 그래서 관리자가 꼭 한옥에 있어야 할 필요는 없다고 해석하는 지역이 있습니다. 반면에 영업 시간에는 관리할 수 있는 관리자를 배치해야 한다고 해석하는 지역도 있죠.

실제로 본채에 살고, 별채를 빌려주는 형태의 한옥체험업을 제외 하고서는 영업시간에 관리자가 상주하는 한옥은 거의 없습니다. 그렇지만 허가 사항에 포함되어 있는 내역이기 때문에 담당자에게 문의하여 필요하다면 관리자 공간을 만드는 것도 필요합니다. 신축, 개축 혹은 리모델링 이전에 담당자에게 확인을 하는 것이 좋습니다.

⑫ 숙박 체험을 제공하는 경우에는 접수대 또는 홈페이지 등에 요금표를 게시하고, 게시된 요금을 준수할 것

⑬ 기타 유의사항

ㄱ. 건물 외벽 중심선을 기준으로 건축물대장의 면적과 실제 면적이 일치해야 합니다. 오래된 건축물의 경우 건축물대장과 실제 면적이 차이나는 경우가 종종 있습니다. 이로 인해 예상하지 못했던 공사비 수천만 원이 들기도 하고, 허가를 받지 못하는 경우도 생겨납니다. 자가가 아닌 임대 형태의 계약이라면 이런 공사에 수천만 원을 투입하기는 쉽지 않은 일입니다. 꼭 허가 부분에 대해 담당자와 확인을 하고, 필요하다면 측량을 하는 것이 돈이 조금 들더라도 맞는 방법입니다.

ㄴ. 한 필지에 부속건물이 있을 경우 부속건물(화장실, 창고 등)이 크면 허가가 안 날 수 있습니다. 크다는 기준이 애매한데 이 역시 담당자의 재량입니다. 부속건물을 관리자 공간이다

해서 넘어갈 수도 있고, 옛날 집들은 외부에 화장실이 있는 경우도 많았기 때문에 큰 문제없이 지나갈 수도 있습니다. 한옥체험업을 운영하고자 하는 공간에 부속 건물이 있다면 확인하고 넘어가는 게 좋습니다.

ㄷ. 서울한옥 포털 사이트에 들어가면 한옥 비용지원 절차를 확인할 수 있습니다.

<https://hanok.seoul.go.kr/front/kor/life/lifeGuide.do?tab=2>

서울시는 서울한옥 4.0 재창조 계획에 따라 향후 10년간 서울 시내 한옥 3천 동을 목표로 한옥 등록을 추진할 예정입니다. 등록한옥으로 결정되면 수선비 지원이나 세제 혜택 등 각종 지원을 받을 수 있습니다. 전면 수선 최대 6천만 원까지, 신축은 최대 8천만 원까지 보조가 가능하고, 부분수선은 2천만 원까지 보조를 받을 수 있습니다. 1천만 원~2천만 원까지 융자도 지원 가능합니다. 등록한옥이 아니더라도 한옥지원센터에서 다양한 지원을 받을 수 있으니 서울에서 한옥체험업을 고려하고 있다면 한옥 포털 사이트를 수시로 확인하는 것이 좋습니다.

서울 이외에도 각 지자체에서 한옥 건축 수선비 등 지원 사업을 진행하고 있습니다. 이 곳에 모든 지역의 정보를 담기에는 내용이 너무 길어지므로 해당 지역의 담당자에게 문의하거나 혹은 '지역명+한옥지원사업'으로 검색하면 됩니다.

결론적으로 한옥체험업은 위에 말씀드렸던 요건들을 갖추어서 한옥으로 인정받을 수 있는지가 가장 중요합니다. 한옥의 요건이 충족된다면 허가를 받고 운영하는 데는 크게 무리가 없지만, 그 요건을 맞추기 위해 지붕의 기와를 바꾼다든지, 내부 목구조 공사를 다시 한다든지 하는 경우가 많습니다. 한옥의 시공비는 일반 인테리어 공사비와는 달라서 상당히 고가의 공사가 많습니다. 그러므로 어떤 요건을 채워야 하는지에 대해 시작 전에 분명히 알고 준비를 해야

합니다.

4) 합법적인 숙소 운영 방향

이제 우리는 외국인관광 도시민박업, 농어촌민박업, 한옥체험업을 어떻게 합법적으로 허가를 받고 운영하는지에 대해 알게 되었습니다. 그렇다면 위 세 가지의 차이점은 무엇일까요? 표로 간단하게 정리해 봤습니다.

구분	외국인관광 도시민박업	농어촌민박업	한옥체험업
가능한 형태	단독, 다가구, 연립, 다세대, 아파트 등	단독, 다가구	한옥
숙박	외국인만 가능	내·외국인 가능	내·외국인 가능
면적제한	230㎡	230㎡	230㎡
실거주 요건	실거주 필요	실거주 필요	실거주 불필요
거주기간	불필요	자가 6개월, 임대 3년	불필요

가장 큰 차이점은 내국인과 외국인의 숙박 유무, 실거주의 유무, 허가를 받을 수 있는 숙소의 형태 차이라고 볼 수 있습니다. 관광숙박업 분류체계 표에서 보았듯이 여러가지 다양한 형태로 숙박업 운영을 할 수 있지만 위에 말씀드린 세 가지가 에어비앤비 숙소 운영의 가장 대표적인 형태입니다. 에어비앤비 시장에 진입하려는 예비 호스트들은 본인의 거주지나

목표하는 지역에 따라 어떤 허가를 받을지 결정하면 됩니다.

(3) 부동산에서 매물 구하는 방법과 팁

앞서 외국인관광 도시민박업, 농어촌민박업, 한옥체험업에 대해서 말씀드렸는데, 앞으로 말씀드릴 내용은 주로 외국인관광 도시민박업 위주로 말씀드리겠습니다. 대부분의 에어비앤비 숙소는 서울 및 도시 지역에 많기도 하고, 농어촌민박업과 한옥체험업도 명칭은 다르지만 손님을 받고, 숙소를 제공하는 근본 개념은 같습니다. 외국인관광 도시민박업이라고 이야기해도 에어비앤비를 운영할 수 있는 형태들을 모두 통칭하는 거라고 보면 좋을 것 같습니다.

에어비앤비 시장이 활성화되기 이전에는 부동산에서 에어비앤비 매물을 구하는 일이 어렵지 않았습니다. 우리나라에서 에어비앤비 숙소가 가장 많은 홍대입구역 근처도 매물 구하기가 쉬웠습니다. 부동산에 들어가서 에어비앤비 운영할 매물을 찾고 있다고 이야기하면 그게 뭐냐고 묻는 부동산이 대부분이었으니까요. 그 때는 임차인 우위의 시장이었기 때문에 계약하려는 사람이 골라서 계약하는 경우가 많았습니다.

지금은 시장 상황이 변했습니다. 시간이 지나면서 에어비앤비 사업에 대한 이해도가 높아지고, 부동산과 임대인들도 에어비앤비가 무엇인지, 어떤 용도로 사용해야 하는 건지 정확히 알게 되었습니다. 공항철도역 근처나 공항버스가 지나다니는 지역은 임대인 우위 시장이 되었습니다. 외국인관광 도시민박업 자체가 임대인의 동의를 기준으로 허가를 내주기 때문에

임대인이 임차인을 고를 수 있는 수준이 되었습니다. 간혹 에어비앤비 운영에 호의적인 임대인의 매물이 있다면 순식간에 계약이 완료됩니다.

에어비앤비가 한국에 진출한지도 10년이 넘었기 때문에 지금 에어비앤비 시장에 들어오려는 사람들은 매물 찾기에 불리할 수밖에 없습니다. 좋은 위치에 있는 매물, 임대인이 호의적인 매물들은 이미 먼저 시작한 사람들이 선점을 했기 때문입니다. 우리는 이렇게 먼저 운영하고 있는 사람들보다 늦게 시장에 진입한다는 사실을 받아들이고, 그 상태로 매물을 찾아야 합니다. 그래야만 남들보다 한 발 더 움직일 수 있고, 하나 더 볼 수 있게 됩니다. 매물 구하기가 쉽지 않다고 실망할 필요는 없습니다. 이 글을 읽는 여러분들은 반드시 찾을 수 있습니다.

얼마 전 시작한지 아직 1년이 채 되지 않은 어느 호스트분과 이런 저런 이야기를 나누게 되었는데, 그 분이 이런 말씀을 하셨습니다.

“저는 원래 숙소를 늘릴 생각이 없었는데 어떻게 하다 보니 숙소가 늘어나게 됐어요. 자주 가던 부동산에서 연락이 와서, 어떤 임대인이 에어비앤비 해도 되니까 잘 관리해줄 세입자를 찾겠다고 부동산에 얘기해 놓은 거예요. 그 부동산 사장님은 제가 생각나니까 저한테 연락을 주셨고요. 그 임대인은 그냥 월세 내고 살 사람 기다리다가 공실이 길어져서 부동산에 이야기해서 내놓은 거였어요. 그래서 가만히 있었는데도 숙소가 늘어났네요.”

본인은 숙소를 늘리려고 알아보지도 않았는데 부동산에서 먼저 연락이 와서 확장하게 된 케이스입니다. 이런 일들은 에어비앤비 시장에서는 꽤 많이 일어납니다. 저 대화 내용을

바탕으로 부동산 이야기를 좀 더 해보겠습니다.

1) 부동산을 가까이

에어비앤비를 하기 위해서 매물을 찾는 경우는 보통 두 가지 방법으로 많이 접근합니다. 첫 번째는 네이버 부동산 매물을 보고 연락하는 것, 두 번째는 목표한 지역의 부동산을 방문하는 것.

네이버 부동산 매물을 보고 연락하는 경우는 컴퓨터에 앉아서 손으로 클릭 몇 번 하고, 지도 확인하고, 직접 가지 않고도 많은 매물들을 확인할 수 있어서 굉장히 편합니다. 손품을 먼저 팔고, 부동산에 전화해서 혹시 에어비앤비 운영이 가능한 매물인지 확인하고, 가능하다고 하면 직접 방문해서 매물을 보고 결정합니다. 이 방법의 장점은 쉽고, 편하고, 빠르고, 시간이 절약된다는 점입니다. 단점은, 인터넷에 올라와 있는 매물 밖에 볼 수 없고, 전화로 문의 시에 거절당할 확률이 높고, 실물을 볼 수 없다는 점입니다.

인터넷 매물을 손품 팔아서 계약할 수 있으면 그것만큼 좋은 게 없지만, 손품으로만 매물을 찾기는 어렵습니다. 부동산에서도 전화 문의는 뜨내기 손님으로 취급해 가능한 물건이 있어도 없다고 하는 경우가 많습니다. 물건 찾는 사람이 많다면 부동산 사장님도 사람인데 얼굴이라도 한 번 더 보고, 성의 있게 찾는 사람에게 주고 싶지 않을까요? 손품을 팔지 말라는 이야기는 아니고, 손품으로는 대략적인 동네 시세 파악 정도만 하면 된다는 이야기입니다. 이 근방은 얼마 정도 하는구나 정도는 알고 있어야 너무 높은 가격에 계약하지

않으니까요.

시세 파악이 되었다면 그 지역의 부동산을 직접 방문해서 문의하는 것이 가장 좋습니다. 부동산을 방문해서 에어비앤비 운영이 가능한 매물을 찾고 있다고 직접적으로 얘기해야 서로 쓸데없는 소모전을 안 하게 됩니다. 3room 보여 달라고 해서 보고 왔는데 에어비앤비 운영이 어려운 물건이라면 보여준 부동산 사장님도 시간 낭비고, 보고 온 사람도 시간 낭비겠죠. 그러니 처음부터 부동산 사장님께 터놓고 이야기하는 것이 좋습니다.

에어비앤비 운영한다는 말을 안 하고 계약하면 안 되나? 생각하는 분들이 있습니다. 에어비앤비를 운영한다는 것은 본인이 해당 부동산을 이용해서 수익 사업을 하는 것인데 임대인의 동의가 없으면 계약 위반이 됩니다.(물론 임대인의 동의가 없으면 합법적인 허가를 받을 수도 없습니다.) 계약 위반으로 인한 퇴거 명령은 물론이고, 심한 경우 임대인으로부터 고소장까지 받을 수 있습니다. 부동산 수수료, 원상복구 비용도 다 감당을 해야 하고, 보증금까지 묶이는 상황이 발생할 수 있습니다. 무엇보다 본인이 떳떳하지 못하고, 위법한 상황에 심리적인 위축이 되어 게스트와의 응대에도 영향이 있을 수 있습니다. 불법 에어비앤비 운영을 빌미로 이용 이후 전액 환불을 요청하는 게스트도 있습니다.

부동산을 돌아보면 그 지역의 분위기를 파악할 수 있습니다. 한 번에 계약할 수 있는 물건을 보면 좋겠지만, 하나도 못 보는 경우도 많습니다. 물건이 없다고 미리 실망할 필요는 없습니다. 이제부터 시작입니다. 단기간에 물건을 계약하겠다는 생각을 안 하면 됩니다.

여러 부동산에 자주 방문하세요. 방문하셔서 인사도 하고, 얼굴 도장도 찍고, 이런 저런

얘기도 나눠보세요. 한 번, 두 번 가다 보면 부동산 사장님도 기억을 하게 됩니다. 부동산 사장님으로부터 “또 왔어?” 라는 얘기를 듣는 순간이 매물에 가까워지는 순간입니다. 부동산 사장님 입장에서 에어비앤비를 운영할 수 있는 매물이 나오면 실제로 몇 번씩 찾아가서 기다리는 손님에게 소개를 해줄지, 지나가다 한 번 들른 손님한테 소개를 해줄지 답은 명확합니다. 부동산에 자주 가시고, 친분을 쌓으세요.

저는 ‘몇 개월 발품 팔고 기다려서 얻은 매물이다.’라고 이야기하는 호스트들을 많이 만나봤습니다. 길게는 물건 하나 찾기 위해서 1년을 기다린 호스트도 봤습니다. 그분들은 결국에는 좋은 매물을 찾습니다. 빨리 시작하고 싶다는 조급한 마음을 갖기 보다는 멀리 보고 움직이는 것이 좋습니다. 에어비앤비가 진입 장벽이 낮아 쉬운 사업이라고 생각하고 접근하는 분들이 많은데, 꼭 그렇지만은 않습니다. 누구나 오픈해서 운영할 수는 있지만, 누구나 수익을 내는 사업은 아닙니다. 매물을 찾는 첫 걸음부터 차근차근 준비를 해서 잘 되는 에어비앤비를 운영하는 것이 중요합니다.

부동산과의 친분이 쌓이면 좋은 점이 또 있습니다. 위에 저와 대화했던 호스트처럼 생각지도 못한 기회가 올 수 있습니다. 잘 관리하고 운영만 한다면, 부동산 입장에서 매물이 나오면 잘 하고 있는 사람에게 맡기고 싶지, 처음보는 사람에게 맡기고 싶지 않거든요. 처음처럼 애써 매물 찾으러 돌아다니지 않아도, 사업을 확장할 수 있는 기회가 옵니다. 그러니 이 글을 읽는 여러분들은 발품을 번거로운 일로 생각하지 말고, 기회라는 생각으로 움직이길 바랍니다. 기회는 항상 있습니다.

2) 제가 좀 더 드릴게요.

개인적으로는 선호하지 않는 방식이어서 적을까 말까를 고민했지만 현재 시장 현황을 공유하는 것이 맞는 것 같아서 적어봅니다. 에어비앤비 가능한 매물을 쉽게 찾을 수 없다 보니 일부 적극적인 사람들은 부동산에 딜을 하기 시작합니다. 예를 들어 월세가 100만 원이라면 월세를 120만 원 혹은 130만 원으로 올려서 계약할 테니 매물을 구해달라는 식입니다. 당연히 임대인의 입장에서 고민할 수밖에 없는 제안입니다. 기존보다 수익은 증가하면서 임차인이 인테리어 공사도 본인이 돈 들어서 하고, 관리도 깨끗하게 하겠다고 이야기합니다. 손해볼 게 없는 장사이지요. 그렇게 기존 금액보다 높은 가격으로 계약이 하나, 둘 이어지다 보니 일부 외국인 관광객이 많이 방문하는 지역은 실제로 이런 식으로 월세가 상승하게 되었습니다.

에어비앤비로 인한 젠트리피케이션 현상은 비단 우리나라뿐만 아니라 전 세계 곳곳에서도 문제점으로 대두되고 있습니다. 에어비앤비 젠트리피케이션은 임대 주택의 시세 상승으로 인해 실제 거주를 해야 하는 원주민들이 그 지역에서 계약을 하지 못하고, 다른 지역으로 떠나는 현상을 말합니다. 기존에 100만 원으로 살 수 있었는데 이제는 120만 원, 130만 원을 내야 하는 상황이 된 거죠. 임대인은 상승된 임대료를 내리지 않아도 계약이 되니까 다시 낮출 이유가 없습니다. 물론 에어비앤비를 통해 지역의 고용 창출이라든지, 지역 소매 상권의 활성화에 도움이 된다는 이야기도 있지만 여전히 임대료 상승의 원인으로 보는 날선 시각도 존재합니다.

에어비앤비를 운영하고 싶은 수요자는 많은 반면에, 합법적으로 운영할 수 있는 매물이 많지 않다 보니 시세에 비해 너무 과한 월세를 요구하는 매물들이 있습니다. 과연 저 월세를 내고 숙소 운영을 한다면 수익이 날까? 싶은 매물들도 있습니다. 합법 운영이 가능하다고 덜컥

계약하기보다는 주변 시세와 운영하고 있는 동일 지역의 다른 숙소에서 판매되는 1박 요금을 확인해보고 계약하는 것이 좋습니다.

3) 도움이 되는 말말말

최근의 전세 사기 사건과 빌라 및 다세대 갭투자의 위험성이 사회 문제로 대두되어 공실률이 증가하자 공실을 줄이고자 에어비앤비 운영을 허가해 주려는 (비인기지역) 임대인이 조금씩 늘고 있습니다. 임차료를 더 주는 것 이외에 임대인에게 어필할만한 내용으로 몇 가지 말씀드립니다.

“깨끗하게 사용하겠습니다.” → 계약할 때는 누구나 깨끗하게 사용하겠다고 이야기하기 때문에 구체적으로 어떻게 하겠다는 식의 접근이 훨씬 좋습니다. 실제 사례) 건물 뒤편에 큰 쓰레기통을 사두고, 손님들 나갈 때 지속적으로 건물 근처도 관리를 하겠다고 약속한 호스트. 실제로 쓰레기통을 활용하여 주위 정리를 해서 주민 민원이 없고, 장기간 운영 중.

“자비로 인테리어 공사를 하겠습니다.” → 상가나 사무실이 아닌 월세 계약의 집을 임차인이 자비로 공사하는 경우는 에어비앤비처럼 특별한 목적이 있지 않다면 거의 없는 사례입니다. 임대인의 입장에서는 본인의 집을 임차인 돈 들여서 수리해 놓겠다는데 겉으로 티는 내지 않지만 관심을 가질 수밖에 없습니다. 다만, 이런 경우의 주의사항은 계약기간을 장기로 하든지 혹은 특약에 인테리어 비용 회수 장치를 마련해 놔야 합니다. 2년 계약을 5년 계약으로 한다면, 2년 후에 재계약 필수 조건을 걸든지, 2년 안에 나가는 경우에는 인테리어

비용을 임대인이 일부 돌려준다든지 등의 조건이 있어야 합니다. 일부 악덕 임대인은 공사 이후 공사 이전의 상태로 원상복구 하라고 우기는 경우도 있습니다.

수백만 원, 수천만 원 들여서 공사 다 해 놔는데 2년 계약 끝나자마자 임대인이 나가라고 하는 경우가 있습니다. 임차인이 수익 내는 걸 보니 임대인이 직접 하고 싶은 경우입니다. 이럴 때 임대인들은 보통 직접 숙소 운영을 하겠다고는 말하지 못하니까 '미안한데 우리 아들이 들어와서 살기로 했어. 혹은 우리 딸이 들어와서 살기로 했어. 친척이 사정이 어려워져서 들어오기로 했어' 이런 식으로 이야기하곤 합니다. 임차인을 강제로 내쫓을 수는 없으니 그럴듯한 핑계를 대는 것이지요. 물론 임차인이 제대로 허가 받고, 사업자 등록도 했다면 나가지 않을 권리도 있습니다. 그런데 임대인과 마찰이 생기게 되면 그 후부터는 괜히 마주쳐도 불편하고, 굉장히 피곤해집니다. 임대인 본인이 욕심내서 운영하려고 임차인을 나가게 하려는 심보라면, 어떤 짓을 해도 충분히 할 수 있습니다. 구청에 지속적으로 민원을 제기한다든지, 오며가며 마주치는 게스트에게 잔소리를 한다든지 하는 식입니다. 그렇게 되면 결국 임차인은 엄청난 스트레스를 받으며 나가게 되겠죠. 실제로 이런 일들이 일어나고 있습니다. 다수의 양심 있는 임대인들이 훨씬 더 많지만, 우리 주변에 꼭 그런 임대인만 있다는 법은 없으니 계약서의 특약 사항을 잘 써야 합니다.

물론 임차인의 입장을 잘 반영하여 특약을 써줄 임대인은 많지 않습니다. 임대인은 계약 만료 시 불리한 조항은 대부분 쓰지 않으려고 하기 때문에 오래 운영할 수 있는 확신이 없다면 인테리어에 너무 많은 돈을 쓰지 않는 것이 좋습니다.

“문제가 생긴다면 아무 소리 않고 나가겠습니다.” → 실제로 문제가 생기면 쉽게 나갈 수는

없겠지만 임대인에게 이런 의사표현을 하는 것은 플러스 요인이 됩니다. 그만큼 본인이 책임지고, 관리를 하겠다는 뜻이기 때문입니다. 당연히 진짜로 나가게 되면 큰 손해가 발생하기 때문에 호스트가 관리를 잘 해야 합니다. 소음이나 쓰레기 버리기, 흡연 등에 대한 숙소 규칙을 게스트에게 제대로 인지시켜주고, 수시로 숙소에 들러 신경을 써야 합니다. 모든 것은 사람과 사람의 관계로 이루어지기 때문에 임차인이 노력한다면 임대인도 임차인을 좋아할 수밖에 없습니다. 월세 제때 내고, 깨끗이 관리하면 누구나 다 좋아하겠죠. 이렇게 임대인과 좋은 관계를 맺으면, 다음 매물이 나오면 임대인이 누구에게 연락을 할까요? 아마 호스트에게 연락을 할 겁니다. 부동산에 내놓으면 복비도 나가고, 공실로 비워둬야해서 임대인도 손해거든요. 지금 관리 잘 하고 있는 임차인에게 하나 더 임대주면, 부동산 수수료도 안 나가고, 관리도 잘해주고, 임대인도 편하거든요. 그러니 임대인과 부동산 사장님들과는 항상 좋은 관계를 유지해야 합니다.

에어비앤비 창업을 준비 중이라면 적극적으로 부동산에 자주 들르면서 매물 찾는 노력을 해야 합니다. 전화 몇 번 해보고 허가 받아서 운영할 수 있는 매물을 구할 수 있는 시기는 이제 지났습니다. 발품 팔아 움직여야 임대인이나 부동산 사장님한테 어필할 수 있는 말이라도 꺼내 볼 수 있습니다.

에어비앤비는 좋은 매물만 찾으면 거의 완성되는 사업입니다. 그만큼 매물을 찾는 것이 가장 중요합니다. 그러니 이 글을 읽으면서 준비하는 여러분들은 적극적으로, 그렇지만 조금해하지 않으면서 움직인다면 분명히 찾을 수 있습니다.

(4) 숙소를 빌려주는 임대인의 입장, 거절하는 이유

합법적으로 에어비앤비를 운영하기 위해서는 임대인의 동의가 필수인데 부동산을 가거나 에어비앤비 호스트모임 카페 글만 봐도 임대인들이 동의를 안 해준다는 이야기를 많이 들을 수 있습니다. 쉽게 생각하면 '임차인이 돈 들어서 인테리어도 하고, 관리도 깨끗하게 하고, 여차하면 임차료도 더 준다고 하는데 왜 거절하지?' 하는 생각을 할 수 있습니다. 우리는 여기서 임대인의 입장을 생각해 봐야 할 필요가 있습니다. 거절하는 이유를 알고 있어야 납득이라도 할 수 있으니까요.

1) 임대인의 마음

계약하러 부동산에 가면 임대인들이 60~70대 이상의 어르신인 경우가 많습니다. 가장 위층에 주인이 살고 있는 경우도 있고요. 이분들은 그냥 매번 다른 사람들이 집에 들락날락 하는 게 싫은 겁니다. 단순히 그게 싫어서 거절하는 경우가 많습니다. 대부분의 집주인들은 내 집을 사용하는 임차인이 안정적인 직업을 갖고, 월세 안 밀리고, 조용하게 살기를 바랍니다. 그런데 임대계약을 했더니 외국인들이 들어왔다 나갔다 하면서 시끄럽게 떠들고 하면 굉장히 거슬리겠죠. 다른 세입자들이 싫어할 수도 있고요. 이런 경우에는 부동산에서 아무리 설득해도 계약 성사가 어렵기 때문에 아예 보여주지도 않고, 안 된다고 거절합니다.

그리고 에어비앤비 운영하겠다는 임차인을 좋은 마음으로 들었는데 에어비앤비 숙소 게스트의 소음 등으로 옆집이나 아랫집 등 다른 층의 임차인들이 임대인에게 컴플레인 하다가 나가게

되는 경우도 있습니다. 이런 경우 역시 에어비앤비 운영하겠다는 임차인 받아서 임대인이 손해를 보게 되는 경우이기 때문에 역시 에어비앤비 운영하겠다는 임차인을 거절하는 이유가 됩니다.

2) 면세와 과세

주택 임대는 기본적으로 면세 사업입니다. 그런데 임차인이 임대 계약 이후에 에어비앤비 숙소로 사용하면서 사업자등록을 하게 되면 이 집은 이제 주택이 아닌 사업장이 되어서 과세 사업으로 전환됩니다.

예를 들어 보증금 2,000만 원, 월세 130만 원 집을 계약한다고 가정해 보겠습니다. 단순 임차인으로 들어가서 살게 되면 매달 임대인에게 130만 원씩 입금하면 됩니다. 임대인도 월세 입금 받고 따로 뭘 하지 않아도 됩니다.

반면에 임차인이 에어비앤비 숙소를 운영하며 사업자등록을 하게 되는 경우, 그 주택은 사업장이 되어서 임대인에게 과세 의무가 발생합니다. 즉, 부가가치세 납부 의무가 발생하게 됩니다. 임차인은 월세 130만 원에 부가세 13만 원을 더하여 총 143만 원을 임대인에게 입금합니다. 임대인은 매출 143만 원에 대한 세금계산서를 임차인에게 발행하고, 부가세 신고 기간에 해당 매출에 대한 내역을 국세청에 신고해야 합니다. 여기서 문제가 발생합니다.

기존에 주택으로 월세를 받을 때는 세금계산서를 발행하거나 부가세 신고를 하지 않아도 됐는데, 이제는 안 할 수가 없는 상황이 됩니다. 이 내용을 다 알고 허가를 해주는 임대인은

크게 문제가 없는데, 이런 내용을 모르고 허가를 해주는 임대인들도 종종 있습니다. 왜냐하면 부동산에서는 계약이 우선이기에 이런 세금 신고에 대해서 얘기해 주지 않는 경우가 많이 있습니다.

세금에 대해 어느 정도 지식이 있는 임대인이라면 부가세 납부를 위해서는 직접 홈택스에서 신고 기간에 맞춰 자진 신고를 할 수 있지만, 많은 임대인들은 직접 신고하기가 어려운 경우가 많아 세무 사무소에 의뢰를 하게 됩니다. 세무사들도 신고 대행비를 받고 진행해 주기 때문에 임대인은 번거로운 일들이 발생합니다. 세금계산서 발행해야지, 부가세 신고해야지, 세무사 찾아야지, 세무사한테 돈도 줘야지, 나중에 또 세금 내야지... 기존에 주택으로 월세 받을 때는 안 해도 되던 일들을 임차인이 에어비앤비를 운영한다면 해야 됩니다.

이런 일련의 과정을 한 번이라도 겪었거나, 앞으로 벌어질 과정을 알고 있는 임대인이라면 너무 번거롭기 때문에 거절하는 경우가 많습니다. 매출이 발생하면 소득이 노출이 되기 때문에 소득세 신고도 제대로 해야 합니다. 현재의 임대인들은 월세 소득이 크지 않다면 정확하게 신고하지 않는 경우도 많고, 현금으로 받고 신고를 제대로 안 하는 경우도 많은데, (그런 일들이 비밀비재하기도 하고) 금액도 크지 않기 때문에 과세 당국도 굳이 건드리지는 않습니다. 그렇지만 사업자등록을 하고 과세 사업자가 된 경우라면 제대로 된 세금 신고를 해야 합니다.

그래서 임대인들은 이런 이야기를 합니다.

“에어비앤비 운영하는 건 허락해 주는 대신 사업자등록은 하지 마세요. 그럼 계약하겠습니다.”

외국인관광 도시민박업 허가를 받는 것과 사업자등록을 하는 것은 아무런 상관이 없습니다. 원칙적으로는 외국인관광 도시민박업 허가를 받고, 사업자등록을 하는 것이 적법한 등록 과정이지만, 일단 허가를 득했다면 합법 운영의 범주에 들어가게 됩니다. 사업자등록을 해서 세금을 내고 안 내고는 합법, 불법 여부와는 관계없이 탈세의 영역입니다. 농어촌민박업이나 한옥체험업도 마찬가지입니다.

임대인도, 임차인도 적법하게 세금신고를 하는 게 맞습니다. 그러나 임대인이 이렇게 나오면 임차인은 '일단 합법으로 운영은 가능하니까 계약할까?' 이런 고민을 하게 됩니다. 참고로 말씀드리면 허가만 받고, 사업자등록을 하지 않은 숙소도 상당수 있습니다. '세금은 나중에 처리하자.' 하고 시작하는데요. 기본적으로 사업자등록증이 없으면 세금을 내고 싶어도 낼 수가 없습니다. 추후 세무조사의 대상이 될 수 있습니다. 물론 이런 경우에도 세금 신고를 할 수 있는 방법은 있습니다. 방법이라기 보다는 편법에 가까운데 그 내용을 이 글에서 직접적으로 언급하기는 어려울 것 같습니다. (에어비앤비 호스트모임 카페에서는 주기적으로 저희 협력 회계사님이 진행하는 온라인 세무 세미나가 열리는데 궁금하신 분들은 그 때 참석하여 정보를 얻는 것이 좋겠습니다. 세미나 일정은 공지사항을 통해 확인 가능합니다.)

결론적으로 위 내용을 정리해보면, 임대인이 일반 주택임대로 월세만 받으면 번거로운 일이 없는데 임차인이 에어비앤비를 운영함으로써 주택이 사업장이 되면 과세 사업자가 되기 때문에 거절하는 경우가 있다는 이야기입니다.

3) 재산세의 변동

앞서 말씀드린 것과 같은 맥락입니다. 사업자등록을 하여 에어비앤비 운영 사업장으로 이용할 경우 임차인의 점유 부분만큼 사업장으로 봐서 재산세가 변동됩니다. 주택의 재산세는 주택 공시가격, 1세대 1주택 여부, 도시지역분 적용 대상, 다주택자 여부를 따져서 부과가 되고, 상가의 재산세는 주택 외 시가 표준액, 대지권 비율, 토지 개별공시지가를 따져서 결정됩니다.

각각의 건물과 상황에 따라서 다르기 때문에 정확하게 말하긴 어렵지만, 일반적으로 주택보다는 상가나 사업장이 재산세가 좀 더 높습니다. 임대인의 입장에서는 재산세가 오를 가능성이 있기 때문에 거절하는 경우도 있습니다. 다만, 임대인도 재산세의 상승이나 하락여부는 잘 모르고 있기 때문에 이러한 이유로 거절하는 건 드문 경우이긴 합니다. 특히 최근 몇 년 사이 주택 가격이 상승하여 주택의 재산세도 상가나 사업장의 재산세와 비슷하다는 이야기가 있어서 이를 근거로 거절할 일은 별로 없겠지만, 준비하는 입장에서 여러가지 상황을 알아 두는 것이 좋습니다.

참고로 부동산에서 재산세가 오를 수도 있다는 이야기까지는 잘 하지 않습니다. 임대인도 매년 체크하지 않는다면 재산세의 변동에 대해서 모르고 있는 경우가 많아서, 임대인의 재산세가 오른다면 상승분만큼 부담하겠다고 어필하는 것도 소소한 팁이 될 수 있습니다.

반대로 재산세 상승 이야기 꺼냈다가 '그럼 다른 세금도 오르는 거 아니냐, 나한테 무슨 손해가 있는 것은 아니냐' 등등 괜히 굵어 부스럼을 만들 수도 있으니 임대인의 성향에 따라서 이야기를 꺼낼지 안 꺼낼지를 정하는 게 좋겠습니다. 추후에 재산세가 상승해서 얘기가 나오면 그 때 상승분에 대한 이야기를 꺼내는 것도 방법입니다만, 원칙적으로는 임대인 건물의 재산세 상승은 임대인이 납부하는 것이 맞습니다. 그러니 우리는 재산세가

조금 오를 수 있다 정도만 인지를 하고 있으면 됩니다.

4) 1가구 1주택 임대인의 양도세 비과세 혹은 장기보유특별공제 혜택 축소

1가구 1주택인 임대인에게 가장 큰 리스크는 소유하고 있는 건물이 비과세인 줄 알고 매도했는데, 양도세를 납부해야 하는 경우입니다. 현행법상 1가구 1주택의 양도세 비과세 조건은 실거래가 12억 이하, 2년 이상 보유입니다. 만약 주택의 일부 혹은 전부를 에어비앤비 운영에 동의하고 임대 계약을 맺었다면 1가구 1주택에 대한 혜택이 없어지거나 축소됩니다. 건물의 가장 위층에 주인이 거주하거나 혹은 본인은 다른 곳에서 전세나 월세로 살면서 본인 명의의 주택에서 임대 수익을 얻는 상가 주택의 경우에 발생할 수 있는 일입니다.

예시. 집주인은 1세대 1주택으로 1층 상가, 2, 3층은 주택으로 된 3층짜리 상가 주택 소유. 7억에 구입하여 5년 후 12억에 매도.

3층 18평 (주택)
2층 18평 (주택)
1층 10평 (상가)

<12억 이하의 상가 주택인 경우 주택의 면적이 상가의 면적보다 크다면 전체 건물을 주택으로 간주합니다.> 1층은 상가지만 2, 3층의 주택 부분 면적의 합이 상가보다 크기 때문에 해당 건물은 전체를 주택으로 보고 비과세 적용을 받습니다.

3층 18평 (주택)
2층 18평 (에어비앤비)
1층 10평 (상가)

그런데 만약 임대인이 2층 주택을 에어비앤비 숙소로 사용하는 것에 동의하고 임대 계약을 맺었다면 2층은 주택이 아닌 사업장으로 보기 때문에 주택의 면적보다 1, 2층을 합친 상가의

면적이 더 커지게 됩니다. 이 경우 3층 주택 부분에 대해서만 비과세가 적용이 되고, 1층과 2층은 양도세 비과세 혜택을 받지 못하고 양도세가 발생하게 됩니다. 이 때 주택으로 사용하다가 매도했으면 혜택을 받을 수 있었던 장기보유특별공제 또한 (주택이 아닌 기간만큼은) 적용 받을 수 없게 되어 매도인의 양도세는 비과세인 0원이 아니라 수천만 원이 될 수 있습니다. 만약에 이런 사실을 모르고 건물을 매도한 임대인이라면 수천만 원의 세금에 크게 당황할 수밖에 없습니다.

임차인은 임대인에게 허가 받고, 적법하게 에어비앤비 운영을 하는 것이지만, 입장 바뀌어서 임대인의 입장이 되어본다면 굉장히 난감한 일입니다. 임차인이 딱히 잘못된 일은 없지만, 괜히 신경 쓰이고 미안한 마음이 드는 건 어쩔 수 없는 일이겠지요. 그렇다고 임차인이 양도세를 대신 납부해 줄 수도 없으니 마음만 불편할 뿐입니다. 이는 건물 소유주인 임대인의 책임이 맞습니다. 임대인이 양도세에 대해 제대로 알아보고 매도를 했어야 하고, 임차인에게 매도 사실을 미리 알렸어야 합니다. 왜냐하면 양도세는 매도 시점을 기준으로 과세하기 때문에 에어비앤비 운영을 폐업 후(임차인과 계약을 종료 후) 다시 주택으로 돌려놓았다면 비과세 혜택을 그대로 받을 수 있었기 때문입니다.

<12억을 초과하는 상가 주택은 주택과 상가를 따로 구분해 주택 부분만 비과세 처리하고, 상가 부분에 대해서 최대 80%까지 받던 장기보유특별공제를 30%까지만 적용 받을 수 있습니다.> 만약 위 예시에서 매도 가격이 12억이 아닌 13억이라고 한다면, 1층 상가와 2층 에어비앤비 부분은 양도세 과세 처리가 됩니다. 이 역시 2층을 건물 매도 전에 주택으로 변경해 놓고 매도했다면, 임대인의 양도세를 줄일 수 있습니다.

부동산 세법과 규제가 너무 많이 생기고, 사라지고, 변경되는 바람에 많은 사람들이 세금에 대해 정확하게 알지 못하는 경우가 있습니다. 에어비앤비를 운영하기 위해 계약한 건물이 매도계획이 있는지 미리 확인하고, 매도 계획이 있다면 임대인과 상의하여 앞서 말씀드린 서로 난감한 일이 발생하지 않도록 하는 것이 중요합니다. 지금 이 내용도 부동산 정책에 따라 언제든지 바뀔 수도 있는 일입니다. 매도 시점에 임대인 또는 임차인으로 연관되어 있다면 해당 시기에 다시 한번 부동산 관련 법규를 검토하는 것이 좋겠습니다.

(5) 에어비앤비 추천 지역

어디서 에어비앤비를 운영하면 좋은지는 예비 호스트들에게 가장 많이 듣는 질문 중에 하나입니다. 우리가 여행을 하는 게스트의 입장에서 생각해 본다면, 위치를 선정하는 것은 그리 어렵지 않을 수 있습니다. 가장 쉬운 방법은 주요 관광지 근처로 위치를 선정하는 것입니다. 명동, 홍대, 서울역, 동대문, 남대문, 강남, 경복궁, 종로 등 해외 관광객들이 우리나라를 검색했을 때 많이 나오는 관광지 주변에서 하면 일단 반은 성공이라고 볼 수 있습니다.

1) 공항 철도

대부분의 여행객들은 인천 공항으로 입국해서 대중교통을 이용해 이동합니다. 입국 후 가장 접하기 쉬운 대중교통은 바로 공항철도입니다. 김포공항, 마곡나루, 디지털 미디어시티, 홍대입구, 공덕, 서울역을 거치는 공항철도의 역 근처가 찾아오기도 쉽고, 실제로 여행객들이

많은 곳이라 접근성이 좋은 곳입니다. 공항철도역에서 걸어서 올 수 있는 거리에 있는 숙소가 가장 좋습니다.

우리나라에서 에어비앤비 숙소가 가장 많은 지역이 서울 마포구입니다. 홍대가 외국인 관광객의 필수 코스이기도 하고, 공항철도가 홍대입구역과 공덕역에 정차하기 때문에 경쟁이 가장 치열하기도 합니다. 마지막 정차역인 서울역 부근도 관광객의 접근성이 좋고, 유명 관광지와 거리가 멀지 않아서 인기가 많은 지역입니다. 인기가 많은 만큼 숙소 구하기가 쉽지 않을 수 있습니다.

2) 공항 버스

공항 철도가 지나지 않는 지역에는 공항버스가 다닙니다. 공항버스 정류장 인근으로 숙소 위치를 잡고, 정류장에서 도보로 갈 수 있는 위치면 좋습니다. 명동, 경복궁, 남대문, 동대문, 강남 등 대부분의 서울 관광지는 공항버스가 지나가기 때문에 게스트에게 설명하기 좋은 위치를 선정하는 게 중요합니다. 위치가 정류장에서 도보로 걸어오기 멀어서 다시 택시나 버스를 타야 하는 경우도 있습니다. 게스트가 숙소에 찾아오기 위한 교통 수단이 추가된다면 그만큼 숙소의 조회수나 예약률이 조금씩 낮아질 수밖에 없습니다.

3) 지하철

최소한 숙소 인근에 지하철 역이라도 있는 것이 좋습니다. 게스트들은 주요 관광지의 공항

철도, 공항버스 인근에 있는 숙소를 먼저 선택하고, 그 외의 지역은 차선책입니다. 우리나라에 몇 번 관광을 와서 잘 알거나, 특별한 목적이 있는 게스트는 차선책을 선택하지만, 그렇지 않은 경우에는 교통이 편한 숙소들 먼저 예약이 되고, 그 이후에 그 외 지역의 숙소가 예약되는 것이 일반적입니다.

어느 곳에 숙소를 오픈하든 게스트는 오고, 예약은 됩니다. 다만, 그 정도의 차이가 있을 뿐입니다. 가끔 버스 정류장 바로 앞은 어떤지 물어보는 분들이 있는데, 버스 정류장은 추천하지 않습니다. 해외 관광객 입장에서 우리나라 버스를 타고 정확한 정류장을 찾아서 내리는 것은 쉽지 않은 일이기도 하고, 혹시라도 다른 정류장에 내렸다면 호스트에게 도움을 요청할 수밖에 없습니다. 만약 호스트가 즉각적인 대답을 못해주거나, 게스트가 숙소를 못 찾고 헤매는 경험은 호스트 숙소의 후기에 반영되어 결과적으로는 낮은 평점을 받는 숙소가 됩니다.

4) 눈여겨볼 장소

① 콘서트

K-pop 가수의 콘서트가 있는 시기에는, 특히나 BTS처럼 인기있는 그룹이라면, 그 주변의 숙소가 만실이 되는 경우가 흔합니다. 퇴실 후 해당 가수의 굿즈와 아이템 포장 박스들이 수북히 쌓여 있어서 누구 콘서트에 왔는지 쉽게 알 수 있습니다. 최근에는 모르는 사람들끼리 에어비앤비에서 한 숙소를 예약해서 방을 따로 쓰는 경우도 늘어나고 있습니다. 혼자 예약하고 사용하기엔 부담이 되니 숙소는 같이 쓰되, 방 하나씩 각자 사용하고, 개별 행동을

하는 여행입니다. 이런 경우를 염두에 두고 있다면, 숙소에 침대 배치를 하는 것도 쉬워집니다.
큰 침대를 놓을 필요 없이 싱글 침대를 배치해 놓으면 됩니다.

다만, 이런 곳은 특별한 이벤트가 없다면 예약률이 저조해질 수 있으므로 너무 콘서트만
어필하기보다는 숙소에서 주요 관광지까지의 거리와 시간 등을 표시해 주고, 교통이 좋은
가성비 숙소로 소개를 하는 것이 좋습니다.

② 병원

내국인을 받을 수 있는 숙소라면 주요 대형 병원 근처를 고려하는 것도 좋은 방법이 될 수
있습니다. 멀리서 올라와야 하는 환자 혹은 환자 가족들, 간병인들이 머물 공간이 필요한데
모텔에 머물기는 좀 그렇고, 호텔로 가기에는 비용이 비싸기에 에어비앤비 숙소를 찾는
사람들이 많이 있습니다.

코로나 이후에는 조금 주춤하지만 성형외과가 많은 곳의 외국인 게스트 수요도 있습니다.
주로 강남권에 성형수술을 하고 머무는 경우입니다. 성형외과는 수술 전, 수술 이후에도
지속적으로 방문해야 하기 때문에 병원 근처의 숙소에서 장기간 머무는 경우가 많습니다. 간혹
퇴실 후 숙소에서 피 묻은 붕대, 침대 커버, 수건 등 흔적들이 발견되어 당황하는 경우도 있지만,
예약이 없어 당황하는 것 보다 게스트 흔적을 보고 당황하는 게 훨씬 좋습니다.

③ 전시회

우리나라 주요 대형 전시장인 킨텍스, 코엑스, 세텍, 벅스코 등은 홈페이지에 들어가보면
꾸준히 전시회나 행사가 열립니다. 행사에 참여하는 사람들은 최소 3~4일은 머물러야 하기

때문에 준비 기간을 포함하면 그 이상 숙박하는 경우가 많습니다. 특히 주변에 호텔만 있는 지역이라면 호텔 비용보다 저렴한 에어비앤비를 찾게 됩니다. 호텔은 보통 원룸 식의 구조기 때문에 답답한 느낌이 있는데, 에어비앤비 숙소에 방이 2개 이상이라 호텔보다 넓게 쓸 수 있든지 혹은 거실이 있든지, 간단한 음식을 해먹을 수 있는 주방이 있든지 한다면 게스트가 호텔이 아닌 에어비앤비 숙소를 예약할 충분한 이유가 됩니다.

5) 운영이 잘 되는 지역인지 확인하기

위의 조건들에 맞는 대략적인 위치를 선정했다면, 해당 지역이 에어비앤비宿소를 운영했을 때 잘 되는 곳인지 확인해볼 필요가 있습니다. 운영이 잘 되는지 확인하는 것은 어렵지 않습니다. 마음속으로 선정한 지역 숙소들의 예약률을 확인해 보면 됩니다.

아래의 내용들을 엑셀 파일로 정리하는 것만으로도 해당 지역을 쉽게 파악해 볼 수 있습니다. 번거로운 일이지만 처음 시장에 진입하는 호스트라면 꼭 한 번 해보기를 권장합니다.

- ① 숙소의 형태: 방이 몇 개인지, 건물의 형태(빌라, 상가주택, 단독주택 등)는 무엇인지 적어주세요.
- ② 인테리어: 0~10점 혹은 A~F 사이에 본인이 편한 방법으로 주고 싶은 점수를 매겨 두면 됩니다. 인테리어가 훌륭하면 10점 또는 A+, 보통이면 7점 혹은 B로 표시하면 됩니다.
- ③ 최소 숙박 일수, 금액: 최소 숙박 일수, 1박당 금액, 인원당 금액, 평일 금액, 주말 금액(혹은 평일/주말 평균 1박 금액) 등을 표시하면 됩니다.

④ 예약률: 해당 숙소의 달력을 보고 3개월 정도의 예약률을 확인하여 표시하면 됩니다. 보통 예약이 안 되게 막아져 있는 날은 예약이 되어 있는 날입니다.

⑤ 가구 배치: 방 구조에 따른 퀸 침대인지, 싱글 침대인지 표시하면 됩니다.

⑥ 위치: 전철역 혹은 정류장에서 숙소까지 소요되는 대략적인 시간을 표시하면 됩니다.

No.	최소 숙박일수	4명(수수료포함)		5명(수수료포함)		집 형태	인테리어 수준	예약 완료일			가구	위치
		1박	2박	1박	2박			5월	6월	7월		
1	2박		₩ 236,693		₩ 303,511	2룸	A-	29	29	27	퀸1, 싱글1 / 퀸1	전철역 1분
2	1박	₩ 147,226	₩ 262,741	₩ 159,684	₩ 288,788	2룸	B+	8	0	4	퀸1, 소파베드1 / 더블1	7번출구 3분
3	2박		₩ 482,445		₩ 507,360	4룸	B-	10	5	4	킹1, 퀸1, 싱글2, 소파베드1	전철역 5분
4	2박		₩ 165,345		₩ 215,382	3룸	A-	22	19	20	퀸2, 소파베드1 / 퀸1 / 싱글2	5번출구 1분
5	2박		₩ 217,637			2룸	A-	25	24	17	퀸1 / 싱글2	전철역 1분
6	1박	₩ 200,722	₩ 347,316	₩ 218,765	₩ 378,890	3룸	A-	22	6	0	싱글2 / 퀸1 / 퀸1	6번출구 5분
7	1박	₩ 163,509	₩ 301,083			2룸	B+	22	11	8	퀸1 / 싱글2	전철역 2분
8	2박		₩ 290,934		₩ 341,678	3룸	A	19	23	14	싱글2 / 2층침대1 / 더블1	6번출구 3~5분
9	2박		₩ 282,437		₩ 330,401	2룸	A	26	25	21	퀸2 / 싱글2	6번출구 2~3분
10	1박	₩ 258,713	₩ 459,808	₩ 258,713	₩ 459,808	3룸	B+	16	4	5	퀸1 / 킹1 / 퀸2	6번출구 1분
11	1박	₩ 219,172	₩ 437,214	₩ 437,214	₩ 471,106	2룸	A-	29	30	16	퀸1 / 퀸1 / 싱글1	전철역 3분
12	1박	₩ 131,051	₩ 262,102	₩ 153,646	₩ 306,163	3룸	B+	19	7	0	더블1 / 더블1 / 싱글1	6번출구 2분
13	2박		₩ 393,154		₩ 442,863	2룸	B+	26	10	7	퀸1 / 퀸1 / 소파베드1	7번출구 1분
14	2박		₩ 336,666		₩ 376,207	3룸	B+	17	7	15	퀸2 / 퀸1 / 퀸1	가까움
15	1박	₩ 219,124	₩ 219,124	₩ 397,585	₩ 397,585	3룸	B	23	7	2	퀸2 / 2층침대1	6번출구 1분
16	1박	₩ 145,706	₩ 258,657	₩ 157,002	₩ 280,117	2룸	B	12	0	0	퀸1, 싱글1 / 퀸1 / 소파베드1	6번출구 2분
17	2박		₩ 620,096		₩ 620,096	3룸	A	28	22	29	침대 8개	7번출구 2분

위 내용을 정리하면 이와 같은 표가 만들어지는데 이 내용만으로도 방이 몇 개인 숙소가 잘 되는지, 방에 침대 배치를 어떻게 하는 게 좋은지, 최소 숙박일은 며칠인지, 가격은 얼마인지, 이 위치에 예약률이 어떤지 등 많은 내용을 얻을 수 있습니다.

위치에 대한 사전조사를 통해 충분히 수익이 나올 지역이라고 판단하면 다음 단계로 넘어가면 되고, 그렇지 않으면 다른 지역을 검토하는 것이 좋습니다. 간혹 선정한 지역에 에어비앤비 숙소가 몇 개 없어서 판단이 어렵다고 하는 경우가 있는데, 이는 두 가지 이유입니다. 첫 번째 이유는 해당 지역에 경쟁자가 없어서 우위를 점할 수 있는 지역이고, 두 번째 이유는 예약이 잘 안 들어오는 지역이기 때문입니다. 7~8년 전만 해도 전자의 경우도 꽤 있었지만, 지금은 대부분은 후자의 이유로 주변에 숙소가 별로 없다고 보는 것이 맞습니다.

위에 정리한 표를 활용하여 수익률이 좋은 숙소를 벤치마킹 하거나 혹은 거기에 플러스 알파를 더해줄 수 있다면, 경쟁이 치열한 에어비앤비 시장에서도 충분히 좋은 출발을 할 수 있습니다.

6) 이 지역은 어떤가요?

특정 지역이 어떨지 궁금한 것은 예비 호스트라면 당연한 일입니다. OO 동은 어떤가요? OO 지역은 손님이 많이 올까요? 등의 질문들은 끊임없이 올라옵니다. 그런데 누구나 알고 있는 지역에 대한 문의는 별로 없습니다. 홍대 괜찮은가요? 경복궁 근처 괜찮은가요? 명동 괜찮을까요? 라고 물어보지 않습니다. 그 지역은 이미 잘 되는 지역인걸 알고 있으니까요. 대신 숙소로는 비인기지역을 물어봅니다. 수원 괜찮을까요? 부평은 어떨까요? 답십리 해도 될까요? 하남은 어때요?

물론 어디서든 허가만 나오면 해도 됩니다. 예약이 잘 되는지 안 되는지는 해보기 전에는 누구도 알 수 없습니다. 다만, 우리는 보편적인 예상을 할 수 있습니다. 아마 질문하는 본인도 알고 있을 겁니다. 잘 될 것 같은 지역이면 물어보지 않겠죠.

서울에서 허가 받을 수 있는 매물이라고 해서 무조건 좋은 건 아닙니다. 외국인관광 도시민박업으로 허가 받고 운영 할 계획이라면 외국인이 잘 방문하지 않는 지역은 시작하지 않는 것이 좋습니다. 외국인이 그 지역의 숙소에서 머물러야 할 이유를 생각해 보세요. 근처에 관광지도 없고, 한국 사람들도 잘 가지 않는 동네에 관광객이 갈 이유가 없습니다. 전철역이

가깝다 해도 그런 지역은 안 될 가능성이 높습니다.

이런 질문은 대부분 예비 호스트의 거주지가 그 근처인 경우가 많습니다. 그런 숙소들의 특징은 첫째로는 외국인 관광객의 예약 비율은 적고, 내국인 숙박 위주의 숙소가 될 가능성이 큼니다. 앞서 얘기했듯이 현재로서는 외국인관광 도시민박업으로는 내국인을 합법적으로 받기는 어렵습니다. 그렇기 때문에 불법 운영의 위험성을 안고 그 지역에 꼭 오픈을 해야 하는지 먼저 생각을 해보는 게 좋습니다. 둘째로는 그럼에도 불구하고 오픈을 했는데 내국인의 예약도 안 들어올 가능성이 있습니다. 에어비앤비는 숙소를 올려 놓으면 누군가는 예약을 하긴 합니다. 물론 이런 숙소가 예약이 잘 되는 숙소가 될 수도 있습니다만, 경험상 그렇지 않은 경우가 훨씬 더 많았습니다.

그러니 서울 외곽(도봉구, 강북구, 강동구, 관악구, 구로구, 금천구, 기타 등등)의 잘 될지 안 될지 확신이 안 서는 지역, 경기/인천의 도심 지역에서 숙소를 고민 중이라면, 위에 말씀드린 방법으로 해당 지역의 숙소 조사를 꼭 미리 해보는 것을 추천 드립니다. 조사를 해봤는데 생각보다 수요가 있는 것 같다는 생각이 들면 매물을 찾아 준비를 하면 되고, 예약률이 애매하거나 대부분의 숙소가 잘 되지 않는 것 같아 보이면 과감히 포기하고 다른 지역을 알아보는 것이 좋습니다.

서울/부산 지역의 경우 실증 특례를 활용하여 내외국인을 180일 동안 합법적으로 받을 수 있는 방법도 있습니다. 다만, 내국인 위주의 게스트가 예상되는 지역이라면, 180일이라는 한정된 기간만 영업을 하면서 그 이후의 날짜 예약을 받으면서 받아도 되나? 걸리면 어떻게 하지? 하며 전전긍긍하기보다 애초에 내국인과 외국인을 함께 받을 수 있는 호스텔업 또는

일반 숙박업을 알아보는 것이 훨씬 좋습니다.

(6) 좋은 매물 고르는 법

본인 소유의 부동산이 있다면 인테리어 공사 후 오픈하면 되기 때문에 고민할 게 없지만 임대차 계약을 맺고 숙소 운영을 준비 중인 예비 호스트라면 좋은 매물을 골라 시작하는 것이 중요합니다. 에어비앤비 사이트를 둘러보면 다양한 형태의 숙소들을 볼 수 있습니다. 우리는 어떤 형태의 숙소로 시작하는 것이 좋은지, 또, 숙소 운영을 위한 매물을 고를 때는 어떤 점을 확인해야 하는지, 어떤 매물이 좋은 매물인지 살펴보겠습니다.

1) 숙소 컨셉과 타겟

숙소의 컨셉과 타겟을 정했다면 그에 맞는 숙소 형태를 찾으면 되기 때문에 준비하기가 좀 더 편합니다. 예를 들어 가족 단위의 손님이 타겟이라면, 3룸 이상의 숙소를 찾으면 좋고, 1인 여행자를 위한 중저가 숙소 컨셉이라면 싱글 베드를 깔아줄 수 있는 형태에 화장실과 욕실을 공유할 수 있는 숙소 형태를 찾아보면 됩니다.

① 숙소의 크기와 경쟁률

에어비앤비 데이터 분석 전문업체 에어디앤에이, 에어비틱스에 따르면 2024년 기준 서울에 등록된 에어비앤비 숙소 중 가장 많은 부분을 차지하는 숙소는 1 Bedroom입니다. 대부분의 숙소가 (불법)원 룸과 오피스텔이고, 그만큼 경쟁이 치열합니다. 이 숙소들은 또 호텔과도

경쟁해야 합니다. 그 다음으로 많은 숙소 형태는 투 룸, 그리고 쓰리 룸입니다. 합법적으로 운영할 수 있는 투 룸 기준만 지켜도, 경쟁률은 적어지게 됩니다. 쓰리 룸 혹은 포 룸이라면 숙소의 희소성이 생기게 됩니다. 투 룸보다는 쓰리 룸, 쓰리 룸보다는 포 룸이 경쟁이 덜 합니다.

그렇지만 무조건 방이 많다고 좋은 것만은 아닙니다. 방이 많은 이점을 살려서 운영을 어떻게 하느냐에 따라 성공 여부가 결정됩니다. 가족 위주로 많은 인원을 수용할 것인지, 각 방을 개별적으로 판매하는 게스트하우스 형태로 운영할 것인지, 기본 인원이 적다면 비용을 내려 받고 사용하지 않는 방은 잠가 놓는다든지(개인적으로 선호하는 운영 방식은 아닙니다.), 비용을 더 내더라도 넓게 쓰고 싶은 게스트 위주로 운영할 것인지 등 여러 가지 고민을 해봐야 합니다.

(단, 2025년 올해 말 이후 등록되지 않은 1 Bedroom 숙소가 대거 삭제될지는 추이를 지켜봐야 하겠습니다.)

② 숙소 컨셉

숙소의 컨셉이 정해져야 어떤 매물을 골라야 할지, 어떻게 꾸며야 할지, 몇 명을 받고, 얼마를 받을지 결정할 수 있습니다. '적당히 가구 집어넣고 오픈하면 되겠지.' 라는 생각으로 접근하는 것과 컨셉을 잡고 준비한 숙소와는 예약률에서 차이가 날 수밖에 없습니다. 숙소의 컨셉은 숙소의 형태, 수용 인원, 디자인과 호스트의 감성으로 완성이 됩니다.

매물을 구하기 전에는 대략적으로 어떤 형태의 숙소로 만들어야겠다는 생각만 간단하게 가지고 있어도 좋습니다. 이게 어렵다면, 매물을 먼저 구하고 난 뒤에 매물에 맞는 컨셉을

구상해도 괜찮습니다. 친구들끼리 올 수도 있고, 연인들끼리 올 수도 있고, 가족들끼리, 아이들과 함께 올 수도 있습니다. 중요한 것은 게스트가 머물면서 만족하는 것입니다.

2) 민원 주의

허가를 받고 시작을 해도 주위에서 민원이 들어오면 호스트가 굉장히 힘들어집니다. 민원이 들어온다는 것은 숙소 주변의 이웃들이 불편하다는 이야기인데, 이는 허가 여부와는 상관이 없습니다. 지속적인 민원이 들어가면 허가를 내준 지자체에서는 숙소에 경고 등의 행정처분을 주게 되어 있고, 경고를 받은 이후에도 민원이 계속되면 결국에는 허가가 취소되게 됩니다.

에어비앤비 숙소가 주택가 밀집지역에 분포되는 경향이 많다 보니 실제로 거주하는 사람들의 편의를 우선할 수밖에 없고, 호스트 역시 주변 이웃에게 불편을 끼칠 정도라면 그 위치에서는 운영을 하지 않는 것이 맞습니다. 민원이 많은 곳은 게스트 역시 숙소 주변 상황 혹은 이웃 때문에 불만이 있을 수 있다는 뜻이 됩니다.

게스트와 이웃 주민이 다투었다는 이야기는 심심치 않게 들려옵니다. 그런 숙소는 여행 온 게스트의 기분도 상하고, 이웃과도 사이가 나빠지게 되어 결국 해결책은 숙소를 닫는 것밖에는 없습니다. 그러니 처음 시작할 때부터 민원 발생이 적거나 없을 것으로 예상되는 곳을 숙소로 선택하는 것이 좋습니다.

① 상가 주택

도심지의 에어비앤비 숙소라면 상가 주택에서 운영하는 것이 가장 좋은 선택입니다. 상가 주택은 1층이나 2층이 상가 혹은 사무실로 이용되고, 그 외의 층은 주택으로 구성되어 있는 건물입니다. 상가 주택은 보통 하층부가 상가이기 때문에 소음에도 자유로운 편이고, 이웃도 몇 세대 없기 때문에 민원이 들어오는 경우가 거의 없습니다. 건물주도 1층이 상가이기 때문에 부가세나 세금 처리 방법이 익숙해 사업자등록을 하는 것에 크게 거부감이 없는 경우가 많습니다. 참고로 상가에 펍, 바, 헬스장 등 음악을 크게 트는 업종이 있다면 소음이 위로 올라와 게스트의 만족도가 떨어질 수 있기 때문에 신중하게 진입해야 합니다.

상가 주택의 주의해야 할 점은 현황은 주택이지만 건축물 대장에는 근린생활시설로 되어있는 경우가 종종 있습니다. 이런 경우에는 실제로 주택으로 사용하고 있더라도 허가를 받을 수 없으니 꼭 건축물 대장의 용도를 먼저 확인하는 것이 좋습니다.

② 세입자 위주의 건물

건물에 따라 주로 세입자가 살고 있는 건물이 있고, 자가로 집 주인들이 살고 있는 경우가 있습니다. 민원의 비율은 자가로 집 주인들이 살고 있는 쪽이 압도적으로 많습니다. 세입자는 주위가 소란스럽거나 거주에 불편함을 느끼면 개입하거나 관여하고 싶지 않아 계약 기간이 끝나면 나가야겠다는 생각을 먼저 하는 반면에, 집 주인은 해결 방법을 찾습니다. 그렇기 때문에 주택가의 건물이라면 주로 세입자가 살고 있는 건물에서 시작하는 것이 좀 더 운영이 쉽습니다. 세대수가 많은 다가구 주택 혹은 수익형 다세대 주택의 경우는 대부분은 세입자가 살고 있습니다.

신축 빌라 또는 준신축 빌라의 경우 1층에 공동현관 인터폰이 달려있고, CCTV 등을 설치해

보안이 좋습니다. 이런 건물은 주로 신혼부부나 새로 집을 마련해서 자가로 살고 있는 분들이 많아서 외부인의 출입이 잦은 것을 싫어합니다. 하물며 외국인들이 캐리어 끌고 다니면서 소음을 낸다면 좋아할 리가 없겠죠.

외국인 게스트의 경우 1층 출입문의 공동현관 비밀번호를 제대로 못 눌러서 헤매는 경우가 의외로 많습니다. 우리에게도 비밀번호 누르고 출입하는 시스템이 너무 익숙하지만, 외국에는 여전히 열쇠를 사용하는 경우가 더 많습니다. '열쇠 버튼 + 비밀번호 + *' 누르라고 안내해주지만 문을 못 열어 전화가 오거나 한 건물에 살고 있는 다른 입주민이 들어오거나 나갈 때 타이밍 맞춰 들어가는 경우도 있습니다. 이런 사소한 행동들이 입주민들 민원의 여지가 됩니다. 이런 건물은 추후에 입주민 동의 받기가 쉽지 않을 수 있다는 사실을 염두에 두고 있어야 합니다. 차라리 1층 출입문 키패드가 설치되어 있지 않은 건물이 나을 수 있습니다.

③ 단독 주택 혹은 통 건물

단독 주택이나 통 건물은 허가를 받기도 쉽고, 단독으로 사용하는 건물이기 때문에 민원이 별로 없어 운영하기 좋은 건물에 속합니다. 다만 금액이 비싸고, 사이즈가 크다 보니 인테리어 공사, 집기 등에 초기비용이 많이 들어갑니다. 게다가 좋은 위치에 있는 건물은 이미 게스트 하우스 혹은 호스텔로 운영 중인 경우가 많아 매물 자체를 구하기가 쉽지 않습니다. 가끔 장사가 잘 안되는 매물이 낮은 권리금으로 시장에 나오는 경우가 있으므로 부동산에 자주 들러 이런 매물을 잡는 것도 방법입니다.

다만, 이 글을 읽는 많은 분들은 처음 시장에 진입하는 예비 호스트이기 때문에 처음부터 큰 사이즈의 숙소로 시작하기보다는 조금 작은 사이즈로 진입하여 경험을 쌓고, 점차적으로 큰 사이즈로 가는 것을 추천 드립니다.

④ 변화가

주택인데 변화가에 있는 숙소들이 있습니다. 이런 곳에 위치한 건물들은 대부분 수익형 부동산인 경우가 많아 거주자들은 대부분 월세 혹은 전세 세입자가 많습니다. 변화가는 항상 오고 가는 사람이 많고, 시끌벅적한 분위기라서 주변 소음 등에도 크게 민원이 발생하지 않습니다.

3) 반지하

지상층에 비해 임대료가 저렴한 반지하에서 운영해도 되는지 많은 사람들이 궁금해합니다. 운영해도 됩니다. 단, 얼마나 깊은 반지하인지에 따라 다릅니다. 반지하도 계단 3~4칸만 내려가는 반지하가 있고, 계단 반 층을 내려가는 반지하가 있고, 한 층을 내려가는 반지하가 있습니다. 최대한 1층에 가까운 반지하가 좋습니다. 깊이 내려갈수록 습하고, 어둡습니다. 게스트가 문을 열었을 때 실내에 엄청난 반전이 있지 않는 한, 첫 입장부터 게스트의 비호감을 살 필요는 없으니까요.

그리고 창문과 채광을 봐야 합니다. 같은 반지하라도 창문 밖이 벽이나 다른 건물로 막혀 있는 경우가 있고, 트여 있는 경우가 있습니다. 전자의 경우는 반지하지만 거의 지하에 있는 느낌이 들고, 사방이 막혀 있어 환기도 잘 안 되고, 집이 습한 경우가 많습니다. 집이 습하면 곰팡이가 빠르게 피어나고, 냄새가 나며, 집안 공기가 텁텁합니다. 특히 샤워 후 화장실 문을 닫아 놓으면 곰팡이가 굉장히 빠르게 번식하기 때문에 청소할 때마다 반지하에서 시작한 걸 후회할 수 있습니다.

반대로 트여 있는 곳은 환기도 되고, 빛도 들어와 지하 같은 느낌이 덜합니다. 이런 곳은 곰팡이가 피거나 습하지가 않아 숙소로 운영해도 크게 무리는 없습니다. 다만, 창문이 주차장 방향이나 다른 건물 쪽 방향이 아니고, 너무 도로 쪽 방향이어서 밖에서 오가는 사람들이 다 볼 수 있는 정도라면 다른 매물을 찾는 것이 좋습니다.

화장실 물이 잘 내려가는지도 확인해야 합니다. 반지하층은 변기의 위치가 낮아 물을 내렸을 때 시원하게 물이 내려가지 않는 경우가 더러 있는데 이런 화장실은 게스트에 의해 쉽게 막힙니다. 변기가 막히면 게스트는 호스트를 찾게 되고, 그 순간부터 문제가 해결될 때까지 호스트는 전전긍긍하게 됩니다.

반지하에서 운영할 때는 숙소 소개에 반지하임을 명시하고, basement 라는 표현보다는 0.5 floor 정도로 표현하는 것이 좋습니다.

앞으로는 반지하로 허가를 받기는 어려울 수 있다는 점도 염두에 두어야 합니다. 앞서 언급했듯이 이미 몇몇 자치구는 반지하 허가를 금지했습니다. 몇 해전 많은 비로 인해 반지하 거주민의 인사 사고가 있고 난 뒤로 반지하 주택 건축도 전면 금지되었습니다. 서울에만 약 20만 개의 반지하 주택이 있는데 서울시는 반지하 주택들을 순차적으로 폐쇄하거나 비주거용으로 전환할 방침이라고 발표했습니다. 그러므로 매물이 굉장한 매력이 있지 않는 한 반지하에서 시작하는 것은 권장하고 싶지는 않습니다.

4) 언덕과 오르막

언덕과 오르막에 있는 숙소는 장단점이 명확합니다. 장점은 임대료가 저렴하다는 것, 단점은 게스트가 이동하기가 불편하다는 것입니다. 무거운 캐리어를 끌고, 언덕이나 오르막을 이동한다고 생각해보면 후기에 어떤 이야기가 나올지는 쉽게 짐작할 수 있습니다. 그럼에도 불구하고 언덕이나 오르막에 있는 숙소에서 운영을 한다면 그 힘든 이동 과정을 상쇄시켜줄 수 있는 장점이 있어야 합니다.

가장 대표적인 것이 숙소 뷰입니다. 힘들게 올라갔으면 최소한 숙소에서 보는 경치라도 좋아야 합니다. 창밖으로 시내가 한눈에 내려다보인다든지, 멀리 산과 숲이 보인다든지, 노을이 예쁘다든지 하는 숙소의 무기가 있지 않다면, 게스트가 힘들게 올라올 이유가 없습니다. 만약 본인의 건물이라면 인테리어 비용을 투자해서라도 운영을 해볼 수 있지만, 임대차 계약을 맺고 진행 예정이라면 언덕이나 오르막 집은 피하는 것이 좋습니다. (언덕인데 엘리베이터도 없는 건물이라면 그 건물은 구경도 하지 않는 것이 좋습니다.)

5) 이왕이면 이런 곳

① 화장실

숙소를 구할 때 최대 숙박인원을 염두에 두고 결정해야 합니다. 최대 숙박인원이 5명이 넘어간다면 화장실은 2개 이상 있는 것이 좋습니다. 화장실 생각은 못하고, 처음부터 최대 인원을 채워서 수익을 극대화할 생각으로 운영을 하게 되면 결과적으로 좋은 숙소가 되지 못할 가능성이 큼니다.

보통 방이 3개, 화장실이 1개인 경우에 이런 일이 많이 발생합니다. 게스트가 화장실로 인한 불편을 겪는다면 후기도 나쁘게 달릴 가능성이 높고, 실제로 여행자의 입장에서 생각해봐도 불편할 수밖에 없습니다. 화장실이 1개밖에 없다고 명시를 해도, 게스트가 그걸 알고 온다고 해도, 막상 실제로 숙박해보면 더 불편함을 느끼게 됩니다. 그러니 화장실 개수에 따라 최대 인원을 설정하시는 것이 좋습니다.

화장실은 숙소를 선택할 때 중요한 포인트가 됩니다. 특히나 여성 게스트라면 더 그렇습니다. 그러니 매물을 고를 때 애초에 깨끗한 화장실을 고르는 것이 좋습니다. 독립 샤워실, 화이트 도기로 깔끔한 화장실이 있는 매물을 우선 순위에 두고, 그렇지 않다면 공사할 생각을 갖고 들어가야 됩니다.

그 다음으로 주의해야 할 화장실은 샤워기와 세면대 일체형 화장실입니다. 이런 화장실은 보통 좁습니다. 좁아서 샤워할 때 물이 화장실 문 안쪽으로 다 튀어서 몇 개월 지나면 문이 오염되고, 불게 됩니다. 문이 부풀면서 갈라지면 외관상 보기도 안 좋고 문이 제대로 닫히지 않는 경우도 있으니 샤워 커튼으로 문을 가리거나 혹은 아크릴판을 문 안쪽에 미리 대놓는 것도 방법입니다.

만약 화장실 전체 인테리어 공사 계획이 없다면, 고르면 안 되는 화장실이 있습니다. 세면대와 변기가 일체형으로 되어 있는 오래된 화장실, 천장이 낮아서 180cm 정도 키의 성인 머리가 닿는 화장실, 타일이 손상된 화장실, 변기에 단차가 있는 화장실, 누가 봐도 오래된 화장실 등입니다. 이런 종류의 화장실은 게스트를 받을 준비가 안되어 있는 화장실입니다. 아예 전체 리모델링을 하든지 아니면 다른 매물을 고르는 게 맞습니다.

화장실은 잠을 자는 침실 공간만큼 중요한 곳이기 때문에 과감하게 투자하는 것을 권해드리고 싶습니다.

② 엘리베이터

엘리베이터가 없는 건물은 3층을 마지노선으로 하는 것이 좋습니다. 게스트는 캐리어를 끌고 오기 때문에 엘리베이터 없는 4층 이상의 건물은 힘들어 합니다. 건물에 엘리베이터가 필수는 아니지만 있으면 무조건 좋은 옵션 중에 하나입니다. 엘리베이터 없는 4층, 5층 숙소도 좋은 리뷰 받으면서 운영되는 곳들도 있습니다. 이런 곳들은 그만큼 호스트가 게스트에게 신경을 써줘야 합니다. 게스트가 체크인할 때 1층에서 짐을 들어서 같이 올려준다든지, 만나지 못하는 경우라면 게스트가 머물 때 숙소 문고리 앞에 과일이라도 걸어놔 준다든지 하는 식으로 호스트의 성의를 보여야 합니다. 그렇게 호스트가 친절을 베풀어야 머무는 동안 좋은 기억만 남아 계단에 관한 이야기가 리뷰에 안 남습니다. 만약 계단이 좁고 가파른 4층 이상의 건물이라면 추천 드리지는 않습니다.

③ 채광 좋은 건물

채광이 좋은 숙소를 선택하세요. 빛이 들어오는 숙소는 자연스럽게 부드럽고, 따뜻한 느낌이 들게 됩니다. 같은 숙소라도 햇빛이 들어오는 숙소와 햇빛이 들어오지 않는 숙소는 천지차이입니다. 채광은 숙소 사진에서 가장 중요한 요소 중에 하나입니다. 햇살이 따스하게 들어오는 숙소의 사진이 그렇지 않은 숙소에 비해 훨씬 예약을 받을 확률이 높습니다. 같은 공간이라면 햇살이 있는 공간이 그렇지 않은 공간보다 훨씬 예쁘게 보입니다.

채광이 좋은 건물인지 확인해 보려면 날이 맑은 날 오후에 방문해 보면 됩니다. 보통 오후에 잔잔하게 들어오는 햇살이 사진 찍기도 좋고, 집이 밝아 보이는 효과를 줍니다. 대부분의 숙소 체크인 시간이 오후 2~4시인 것을 감안했을 때 햇살 내려앉은 숙소는 입실하는 게스트들에게 좋은 첫인상을 심어주기 좋습니다.

④ 건물주가 다른 곳에 거주하는 건물

세입자의 입장에서는 건물주가 같은 건물에 거주하면서 건물 관리도 해주고, 세입자 편의도 신경 써주는 것이 좋을 수도 있겠지만, 숙소를 운영하는 호스트의 입장이라면 건물주가 같은 건물에 거주하는 것이 그리 좋지는 않습니다. 좋은 마음으로 에어비앤비 운영을 허락해준 건물주의 입장에서도 게스트의 단점을 보기 시작하면 온통 신경이 그쪽으로 몰리기 때문에 더 이상 호스트에게 호의적으로 대해주지 않습니다.

대표적으로 흡연, 쓰레기 처리 문제, 소음 등입니다. 건물 앞에서 흡연을 하거나, 쓰레기를 아무렇게나 버려놓는 게스트를 보게 된다면 그 어떤 건물주도 좋아할 리가 없습니다. 호스트가 아무리 잘 관리한다고 해도 항상 모난 게스트는 있기 마련입니다. 건물주가 혹시라도 게스트한테 뭐라고 할까 봐 전전긍긍하며 게스트 눈치 보랴, 건물주 눈치 보랴, 중간에서 호스트는 너무 힘듭니다.

선택을 할 수 있다면, 건물주가 같이 살지 않는 건물을 선택하는 것이 숙소 운영을 위해서는 더 좋은 선택입니다.

⑤ 숙소 근처가 밝은 지역

여행을 하는 게스트라면 저녁을 먹고 늦은 시간에 숙소로 들어오는 경우도 많이 있습니다. 숙소 주변이 너무 어둡거나 지나다니는 사람이 없는 곳이라면, 게스트에게 불필요한 긴장감을 유발시킬 수 있습니다. 숙소 근처에 편의점이라든지, 카페라든지, 어느 정도 지역 주민의 이동이 있는 곳에 위치해 밤에도 안전한 지역이라는 느낌을 받을 수 있는 곳에 숙소를 잡는 것이 좋습니다. 숙소 후기에 '밤에 너무 어두워서 돌아다니기 무서웠다.'라는 후기가 달리는 순간 뒤로 가기를 누르는 잠재 고객들이 생겨나기 때문입니다. 예약하기도 전에 고객이 뒤로 갈 수 있는 리스크가 있는 곳에서 시작할 필요는 없겠죠.

(7) 숙소(매물) 보러 갈 때 꼭 확인해야 하는 것

마음에 드는 매물이 있어 방문을 하게 되면 종종 무엇을 보고 와야 하는지 모르는 분들이 있습니다. 보통 매물을 보러 갈 때 부동산 사장님과 함께 가기 때문에 마음대로, 여유롭게 볼 수가 없습니다. 간혹, 임대인도 나와있으면 매물을 편하게 둘러보는 시간을 갖기가 어렵습니다. 우리는 짧은 시간에 매물을 보고, 매물을 판단하는 능력을 길러야 합니다. 매물을 많이 봤던 사람이라면 괜찮은지 안 괜찮은지 판단이 가능하겠지만, 그렇지 않은 경우는 꼭 영상을 찍어 오는 것이 좋습니다. 매물을 여러 개 보러 다니면, 나중에는 헛갈리고 정신이 없어서 그 매물의 상태가 어땠는지 구체적으로 기억이 나지 않습니다.

영상을 찍어오면 좋은 점은 추후에 다시 상태를 확인해 볼 수 있다는 점입니다. 영상을 돌려보면서 인테리어 비용을 산출해 볼 수 있고, 미리 디자인 컨셉을 잡아서 계획해 볼 수 있습니다. 산출 비용과 인테리어 컨셉을 미리 잡아보는 것은 준비과정에서 매우 중요합니다.

이는 오픈 준비하는 시간을 단축해 주고, 시간 단축은 곧 비용의 절약을 의미합니다.

1) 인테리어 상태

인테리어 상태를 확인하는 것은 가장 중요한 일 중에 하나입니다. 인테리어 컨디션에 따라 내가 지출해야 하는 비용이 몇 천만 원단위가 될 수도, 몇 백만 원단위가 될 수도 있습니다. 인테리어 상태를 잘 확인해야 나의 예산에 맞는 매물인지 아닌지를 판단할 수 있습니다. 나의 예산이 보증금 제외하고 2,000만 원인데, 인테리어 및 스타일링 비용에 3,000만 원이 예상되는 매물은 계약하면 안 되겠죠.

① 창문: 알루미늄 창문이나 나무 창으로 되어 있는 집이라면 피하는 것이 좋습니다. 단열과 방음에 취약한 경우가 많아서 게스트 컴플레인인 들어오거나 한 겨울 보일러를 높은 온도로 24시간 작동할 가능성이 많아 난방비가 많이 나올 수 있습니다. 창문은 인테리어 비용이 비싼 것 중에 하나입니다. 임대 계약으로 매물을 찾고 있다면, 내 집도 아닌데 샴시까지 변경해야 할지 고민해야 하는 상황이 오는데, 이런 매물은 처음부터 계약하지 않는 것이 좋습니다. 창문을 제외하고 전체적인 컨디션이 마음에 든다면 계약 후 샴시 공사를 할 생각으로 접근해야 합니다.

② 습기: 문을 열고 들어갔을 때 곰팡이가 느껴지거나 뽕뽕한 냄새가 나는 매물이라면 그냥 한 번 둘러만 보고 나오는 것이 좋습니다. 바닥이 장판이라면 장판을 들춰서 확인해보는 것도 좋습니다. 습기가 많은 곳은 심하면 물이 고여 있는 경우도 있습니다. 습하면

곰팡이가 잘 생기고, 벌레가 서식하기 좋은 환경이 됩니다. 게스트에게 좋은 환경의 숙소가 될 수 없습니다.

③ **화장실:** 화장실은 게스트가 숙소를 선택할 때 중요한 요소 중 하나입니다. 그렇기 때문에 웬만하면 화장실이 깨끗한 매물을 고르거나, 새롭게 공사를 할 생각을 하고 있어야 합니다. 세면대, 도기, 샤워기, 바닥과 벽의 타일 상태를 확인하세요. 조금이라도 낡은 느낌이 든다면 새로 공사하는 것을 추천합니다. 보통 화장실 한 칸 전체 리모델링 하는 것은 상태에 따라 적게는 200만 원에서 많게는 300만 원까지도 하는데 하고 나면 가장 잘 했다고 생각하는 공사 중 하나입니다.

④ **도배, 장판, 몰딩, 문:** 기본으로 봐야 하는 것 중 도배 상태, 장판 혹은 마루 상태, 몰딩 컬러 및 상태를 봐야 합니다. 임대인에 따라 도배, 장판은 지원해주는 경우도 종종 있습니다. 깨끗한 상태면 굳이 손대지 않아도 되지만 천장을 둘러싸고 있는 몰딩이 체리색이나 오래된 베이지색, 갈색, 고동색 등의 컬러를 하고 있다면 교체하는 것을 고민해야 합니다. 이 컬러는 인테리어 스타일링을 할 때 색을 맞추기가 어렵습니다. 색 맞추기가 어렵다는 얘기는 숙소 준비를 완료한 이후에 사진을 찍어도 예쁘게 나오지 않는다는 의미가 됩니다. 몰딩은 주로 문 색상과도 연결되어 있는데, 오래 된 문이라면 과감하게 교체하거나 최소한 필름지 작업은 하는 것이 좋습니다.

⑤ **주방, 싱크대:** 주방을 봤을 때 살려서 쓸지, 새로 교체할지 매물을 보러 갔을 때 파악할 수 있어야 합니다. 보통 월세 매물은 좋은 싱크대가 달려있는 경우가 없습니다. 상태가 깨끗하다면 모르겠지만, 그렇지 않으면 교체 혹은 상부장, 하부장 문에 필름지 작업이라도

해야 하는 경우가 많습니다. 에어비앤비 숙소 예약에 주방이 큰 비중을 차지하지는 않지만(보통 여행을 온 게스트는 밖에서 사 먹는 경우가 훨씬 많습니다.), 전체적인 숙소의 분위기를 봤을 때 주방은 최대한 깔끔한 느낌을 주어야 합니다. 상부장을 없애고 원목 선반을 달아서 꾸민다거나, 싱크대 상판을 원목으로 변경한다 하는 것들이 그런 이유입니다. 주방을 보고 어떤 걸 교체해야 할지, 어떤 걸 살려서 쓸지 정해 두어야 합니다.

⑥ **보일러:** 보일러는 매물 보러 갔을 때 상태를 파악하기는 어렵습니다. 대신 보일러를 보면 설치일자가 적혀 있는데 너무 오래된 보일러라면 제대로 작동하지 않을 가능성도 있습니다. 보일러 외관 상태와 벽에 붙어있는 보일러 컨트롤러 상태도 확인하는 게 좋습니다. 컨트롤러도 오래 되어 변색되었다면 바꾸는 게 좋습니다. 보일러는 보통 임대인이 교체해 주어야 하는데 고장 나지 않으면 굳이 오래되었다는 이유로 교체해 주지는 않습니다. 이럴 때 최소한 보일러 컨트롤러라도 최신형으로 교체하는 것이 보기에 좋습니다.

⑦ **에어컨:** 에어컨은 옵션으로 있으면 비용이 절약돼서 고마운데, 있어도 달갑지 않은 경우도 있습니다. 오래 돼서 커버가 변색됐거나, 보기 싫게 실외기 라인이 실내에 길게 연결되어 있거나 하는 경우입니다. 임대인은 멀쩡한 에어컨을 오래 되었거나 보기 안 좋다는 이유로 교체해 주지는 않습니다. 이럴 때는 과감하게 기존 에어컨은 철거하고, 새로운 에어컨을 달아 숙소 컨디션을 높이는 방향을 선택하는 것이 장기적으로 봤을 때는 맞습니다.

매물을 보러 갔을 때 위에 언급한 것들만 확인을 해도 계약을 해야할지 말아야할지 대략적으로 판단이 서게 됩니다. 일반적으로 신축이 아닌 이상 어느 정도 인테리어 공사는 감안을 하고 들어가야 합니다. 둘러본 매물을 계약하기로 결정했으면 임대인과 공사 내용에

대해 협의를 해야 합니다.

숙소 운영에 호의적인 임대인이라면 도배나 바닥 공사 정도는 지원해 줄 가능성이 있습니다. 만약 이런 저런 얘기를 꺼내 봐도 아무것도 지원해 주지 않는 임대인이라면, '계약 후 깨끗하게 공사하겠으니 대신 렌트 프리 기간이라도 좀 넉넉하게 주시면 감사하겠습니다.' 하고 협의하는 게 좋습니다. 사실 대부분의 임대인은 아무것도 안 해주는 경우가 많기 때문에 위에 공사 협의 언급은 렌트 프리를 받아내기 위한 빌드 업 과정이라고 보면 됩니다.

보통 숙소를 꾸미는데 최소 한 달 정도는 걸리기 때문에 한 달을 요청해 보는 것이 좋습니다. 보장해 주면 좋은 거고, 정 안 되면 2주라도 받으면 좋습니다. 한 달 정도 렌트 프리를 받으면 양호하다고 생각하면 됩니다. 임대인에 따라서 단 하루도 안 주는 경우도 있습니다.

TIP. 월세가 조금 저렴한 대신 내부 상태가 안 좋은 매물과 월세가 그 보다는 높은 반면 내부 상태가 좋은 매물이 있습니다. 이런 경우에는 후자를 선택하는 것이 좋습니다. 당장 몇 십만 원 더 내는 월세가 부담일 수는 있어도, 일반적으로 공사비는 월세 비용보다 훨씬 큰 목돈이 들어갑니다. 그러므로 위의 경우에는 월세가 조금 높아도 내부 상태가 좋은 매물을 선택하는 걸 추천드립니다.

TIP. 매물을 둘러보고 어디어디를 손대야 할지는 알겠는데 인테리어 공사에 대한 경험이 없다보니 금액이 얼마나 들어갈지 알 수 없는 경우가 있습니다. 이런 경우는 매물 사진이나 동영상을 에어비앤비 호스트모임 카페에 올리면 됩니다. 터무니없는 금액으로 올릴수록 많은 답변을 받을 수 있습니다. 누가 봐도 수천만 원 들어갈 공사인데 '500만 원 정도로

가능하겠죠?’ 이런 식으로 올려 보세요. 수많은 답글을 받을 수 있습니다.

2) 주차

주차가 가능하다면 숙소에는 무조건 플러스 요인입니다. 공사를 할 경우에도 주차 자리는 필요하고, 호스트가 짐을 옮기고, 가구를 세팅할 경우에도 주차 자리는 필요합니다. 건물 앞에 잠깐이라도 주차할 자리가 없다면 근처에 주차가 가능한 장소를 물색해 놓아야 합니다.

종종 너무 변화가여서, 또는 대로변이어서 잠깐이라도 주차하기 어려운 건물들이 있습니다. 이런 경우는 무조건 도보로 이동해야 하기 때문에 숙소로 사용하는 경우 마주할 불편함은 감수해야 합니다. 참고로 주차 자리가 없으면 청소 업체가 오지 않는 경우도 많이 있습니다. 호스트가 직접 청소한다 해도 침구류는 부피가 크고 무거워서 핸드 캐리를 끌고 다녀야 합니다.

웬만하면 주변에 잠깐이라도 주차할 수 있는 공간이 있는 곳으로 매물을 정하는 것이 좋습니다.

3) 에어컨 실외기 자리

에어컨 비용은 기계 자체의 가격보다는 배관 연결비용 등에서 금액이 많이 올라갑니다. 에어컨을 설치해야 한다면 미리 어디에 실외기를 둘 수 있는지를 확인해야 합니다. 1층으로

내리는 경우도 있고, 옥상으로 올리는 경우도 있고, 벽에 설치해야 하는 경우도 있고, 실외기를 아예 놓을 자리가 없는 경우도 있습니다. 그러므로, 에어컨을 설치해야 한다면 실외기 공간이 확보되어 있는지 확인을 해야 합니다. 경우에 따라서는 임대인이 실외기로 연결되는 배관 구멍을 벽에 뚫지 못하게 하는 경우도 있습니다. 구멍을 못 뚫으면 우회해서 실외기 라인을 뺄 수 있는 공간이 있는지도 확인해야 합니다. 그것마저 길이 없다면 창문형 에어컨도 고려해 볼 수 있습니다만, 에어컨도 설치 못 하게 하는 임대인이라면 계약하지 않는 것이 좋습니다.

보통 매물 보러 가서는 실내만 보기 때문에 이런 경우에는 생각지도 못한 추가 비용이 발생할 수 있습니다.

4) 외관

건물 외관이 크게 중요하지는 않습니다. 외관이 허름해도 실내가 예쁘고 깔끔하다면 반전 매력을 줄 수도 있습니다. 그렇지만 외관이 너무 허름한 곳은 게스트가 무서워할 수도 있고, 그 내용이 후기에 적힐 가능성도 많습니다. 가격이 저렴하다고 덜컥 계약하기보다는 적정 수준의 상태를 유지하고 있는 건물이 좋습니다.

(8) 에어비앤비 숙소 계약하기

1) 계약서 작성

마음에 드는 매물을 발견해 계약하기로 결정했으면 임대차 계약서에 특약사항을 적어야 합니다. 부동산마다 적는 문구가 약간의 차이는 있겠지만 '본 매물을 외국인관광 도시민박업/한옥체험업/농어촌민박업으로 운영하는데 임대인이 동의합니다.' 라는 내용이 들어가 있으면 됩니다. 계약자는 실제로 운영할 호스트 명의로 계약해야 합니다. 그리고 그 계약자의 명의로 전입신고를 하고, 사업자등록을 해야 합니다.

'계약자 = 호스트 = 전입신고자 = 사업자등록증 대표'

위와 같이 모두 동일한 사람의 명의로 계약을 진행해야 합니다.

보통 2년이 계약 기간인데 인테리어 비용이 많이 들어가거나 혹은 정말 놓치고 싶지 않은 좋은 위치라면 4~5년으로 계약을 늘리는 것도 좋은 방법입니다. 비싼 비용 들여 인테리어 해놓고 계약기간이 짧다면, 계약 기간 만료 후 욕심 많은 임대인이 본인이 직접 해보고 싶어서 혹은 다른 사람에게 더 많은 월세를 받기 위해서 나가라고 하는 경우도 있기 때문입니다.

계약은 2년으로 하지만 최소한으로 보장받을 수 있는 계약기간을 특약에 넣는 것도

방법입니다. 임대인의 입장에서는 2년 계약 만료 후 재계약 시 임대료를 올릴 수 있으므로 2년 이상 계약하지 않는 임대인도 많습니다. 물건이 아주 마음에 든다면, 이럴 때는 3년차부터 5% 월세를 올려서 주겠다는 특약 조건을 거는 방법도 있습니다.

상가 임대차 보호법으로 10년 보장받을 수 있는 거 아닌가요? 라고 생각하는 분들이 있습니다. 외국인관광 도시민박업의 취지를 살펴보면, '호스트가 거주하는 집의 남는 공간에 외국인 관광객에게 숙박을 제공하는 업'이라고 되어 있습니다. 사업자등록을 내고 사업을 하는 공간이지만, 사업의 취지가 호스트가 '실거주' 하면서 주택의 남는 공간을 활용하여 부수적으로 수입을 얻는 것이기 때문에 상가 임대차 보호법을 적용하기는 어렵습니다.

여기에 대해서도 10년 보장이 된다, 안 된다 의견이 많이 엇갈리는데 애초에 주택으로 계약을 했기 때문에 주택 임대차 보호법이 적용된다는 것으로 보는 것이 맞다고 개인적으로 생각합니다. 아직까지 이에 대한 정확한 판례가 없기 때문에 100% 맞다고 할 수는 없지만, 상식적으로 임대인의 입장에서 주택 임대차 계약을 했는데 10년을 보장해 줘야 하는 상가 임대차 보호법을 들먹이면 아무도 허가해 주는 사람이 없겠죠.

2) 원상복구

에어비앤비 숙소를 운영하기 위해 호스트는 인테리어 공사를 하고, 깨끗하고 깔끔하게 유지합니다. 이 말은 무조건 계약 전보다 집이 좋아진다는 의미입니다. 보통 임대차 계약서에는 원상복구 항목이 포함되어 있습니다. 간혹 계약 기간이 끝날 때 이 항목을 들먹이면서 막무가내로 원상복구를 하고 가라는 임대인이 있습니다. 이미 기존 계약할 때보다 훨씬 좋은

컨디션으로 만들어 놔는데 원상복구하라는 건 말이 안 됩니다. 원상복구를 안 해 놓으면 보증금에서 원복 비용을 제외하고 돌려주겠다고 억지를 부립니다. 당연히 임대인들도 이 상황이 말이 안 되는 것을 알고 있습니다.

이런 경우는 임차인의 행동이나 평소 숙소 관리 상태가 아주 안 좋았다든지, 임대인과 감정 싸움을 했는지 혹은 임대인이 숙소에 욕심을 내고 있다든지 하는 경우입니다.

혹시 모를 이런 일을 방지하기 위해서는 계약할 때 인테리어 공사한다고 임대인에게 확인을 받아놓고 계약서에 명시하는 것이 좋습니다. 임대인이 실내 인테리어 하는 것에 동의했고, 인테리어 전 상태로 원상복구하지 않는다 라는 식으로 적어두면 됩니다.(물론 부동산을 통해서 전달하는 것이 좋습니다.) 이렇게 당연한 이야기를 특약에 넣기 꺼려하는 임대인이라면 계약금 넣기 전에 계약을 포기하는 것이 좋은 선택일 수 있습니다.

3) 건물 매도 계획

계약서를 작성하기 전에 임대인의 건물 매도 계획이 있는지 꼭 확인해야 합니다. 물론 계약서에 명시된 기간까지는 보장받을 수 있지만, 건물 매도 계획이 있다면 더 이상 연장하지 못하고 나와야 하는 경우가 있습니다. 2년 계약 후 계약 연장을 염두에 두고 수천만 원 들여 인테리어 공사를 했는데 임대인이 갑자기 건물을 매도해 버리면 인테리어 비용도 회수하지 못한 채 계약기간이 끝났기 때문에 나와야 하는 경우도 발생합니다.

그렇기 때문에 임대인의 매도 계획을 사전에 알고 있는 게 좋습니다. 임대인의 입장에서든 매도 계획이 없다가 마음이 바뀔 수도 있습니다. 그런 경우에는 최소한 들어간 인테리어 비용이라도 회수할 수 있게 임대인과 협의를 해야 합니다. 이런 일이 발생해서 협의를 해야 되는 상황 자체가 스트레스이기 때문에 웬만하면 이런 일이 없는 매물을 선택하는 것이 좋은데, 임대인이 미리 말해주지 않으면 알 수가 없다는 점이 문제입니다. 인테리어 비용이 많이 들어갈 것으로 예상되면 특약에 2년 계약 이후 2년 필수 연장 등의 특약을 넣는 것도 방법입니다.

3. 에어비앤비 인테리어

인테리어는 에어비앤비 숙소를 오픈 함에 있어서 가장 중요한 부분입니다. 인테리어에 따라 예약률 즉, 매출이 달라지기 때문입니다. 같은 면적, 같은 공간이라도 어떤 숙소는 1박에 10만 원 밖에 못 받는 반면, 어떤 숙소는 1박에 20만 원 이상 받는 경우도 있습니다.

인테리어는 에어비앤비 매출의 시작이자 끝입니다.

치열하게 고민하고, 연구해야 합니다.

예전처럼 중고 시장에서 가구, 소품 채워서 예약 받는 시기는 지났습니다. 당장 에어비앤비 홈페이지에 들어가서 살펴만 봐도 대부분의 숙소들 인테리어가 비슷비슷합니다. 그중에서도 눈에 띄게 잘 꾸며 놓은 숙소들이 있습니다. 그런 숙소들은 높은 확률로 예약률이 좋습니다.

인테리어를 글로 설명하기는 어렵습니다. 예쁜 숙소, 컨디션 좋은 숙소를 많이 보고, 우리 숙소에는 어떻게 적용할지 끊임없이 고민해야 봐야 합니다. 인테리어를 어떻게 해야하는지 잘 모르거나, 경험이 없다면 공간 디자이너 등 전문가에게 의뢰하는 것을 적극 추천드립니다.

에어비앤비는 초반에 숙소를 올려서 예약 받고, 후기 받고, 예약 받고, 후기 받고를 계속하는 선순환 과정을 만드는 것이 중요합니다. 그 선순환 구조의 첫 걸음이 인테리어입니다.

중간에 예약이 잘 안 되면 바꿔야지 하고 나중에 다시 바꾸려고 하면 이미 구비해 놓은 가구, 소품도 다 빼야 하고, 이것저것 짐 정리도 해야 해서 여간 번거로운 것이 아닙니다. 그러니 애초에 전문가에게 의뢰하여 숙소 컨디션을 높여 놓는 것이 장기적으로 봤을 때 훨씬 이득입니다.

(1) 침실 물품 체크리스트

1) 필수 체크 물품

침대 프레임 - 침대 프레임은 튼튼하고 오래 사용할 수 있는 게 좋습니다. 침대 프레임의 헤드는 있어도 되고, 없어도 괜찮습니다. 베딩으로 충분히 커버할 수 있습니다. 흰 색이나 원목 프레임 등이 무난합니다.

매트리스 - 매트리스는 너무 단단하지도, 너무 물렁하지도 않은 보통 정도의 쿠션을 가진 매트리스면 됩니다. 가격이 너무 저렴한 스프링 매트리스를 구매하지는 마세요. 잠자리가 불편하다는 후기가 올라오면 예약에 영향이 있을 수 있습니다.

방수 커버 - 매트리스 위에 방수 커버를 올려주세요. 방수 커버는 매트리스 손상을 막기위한 필수 물품입니다. 베개 커버나 매트리스 커버 등은 오염되어도 세탁을 할 수 있지만 매트리스가 오염되면 수습이 어렵습니다.

시트 커버/매트리스 커버 - 매트리스를 감싸주는 커버입니다. 고무줄 형태로 되어 있는 제품이 관리가 편합니다. 매트리스 방수 커버 위에 덮어서 세팅하면 됩니다. 흰색, 회색, 네이비색 등의 무채색 계열을 추천합니다. 엠보싱, 쿠션, 무늬, 화려한 색깔 등 주로 대형마트나 시장에서 판매하는 제품들은 피하는 게 좋습니다.

매트리스 패드 - 고무줄이 달려있는 매트리스 패드를 권장합니다. 침구류 교체할 때 모서리마다 고무줄만 걸어주면 되기 때문에 편리합니다. 고무줄이 없으면 자는 동안 패드가 이리저리 밀려다니게 됩니다. 기본 흰색을 추천합니다. 깔끔해 보이기도 하고, 얼룩이나 오염이 되었을 때 처리하기가 가장 좋습니다.

이불 솜 - 여름에는 홑이불 또는 여름용 얇은 솜, 겨울에는 따뜻함을 느낄 수 있는 두툼한 솜 이불이 좋습니다. 1년 내내 사계절 용 솜을 사용하면 여름에도 두꺼운 이불을 덮고 자야 하기 때문에 에어컨이 밤새 가동될 확률이 높습니다.

이불 커버 - 침실 인테리어를 결정짓는 가장 중요한 요소입니다. 사실 다른 것들은 안 보이니까 조금 촌스러워도 괜찮습니다만, 이불 커버만큼은 신중을 기해서 구매하는 게 좋습니다. 추천 스타일은 린넨(화이트, 그레이, 네이비, 혹은 톤 다운된 파스텔 계열)커버입니다. 실제 린넨 커버는 가격이 비싸서 일반적인 숙박 용도로는 사용하지 않습니다.

그러니 린넨과 비슷한 느낌을 낼 수 있는 순면을 선택하면 좋습니다. 스타일링이 어려우시다면 위에 추천 드린 색으로 아무 무늬 없는 스타일을 선택하세요. 침실 베딩 스타일링에 따라서 침실의 분위기가 결정됩니다.

베개 솜 - 커버를 쉽게 교체할 수 있는 보통 사이즈의 베개 솜이면 됩니다. 50cm*70cm 정도면 적당합니다. 너무 높거나 낮은 것보다 중간정도의 두툼함이 좋습니다. 스타일링에 따라 최소 4개~8개 필요하고, 기본적으로 싱글 침대에는 2개, 퀸사이즈 침대에는 4개를 스타일링 해주는 게 좋습니다.

베개 커버 - 이불 커버와 어울리는 베개 커버를 선택합니다. 퀸 사이즈 침대 기준으로 이불 커버와 동일 색상 베개 커버를 2장 세팅한다면, 그와 어울리는 다른 색상 2장을 가면 됩니다. 예를 들면 화이트와 그레이, 라이트 그레이와 다크 그레이 같은 조합입니다. 기본적으로 화이트를 사용하면 무난합니다.

커튼 혹은 블라인드 - 방의 구조나 스타일에 따라 커튼이 어울리는 집이 있고, 블라인드가 어울리는 집이 있습니다. 천장부터 바닥까지 내려오는 통창이 아니라면 우드 블라인드도 괜찮습니다. 커튼은 암막 커튼이 좋습니다. 실험정신 발휘하여 화려한 색상이나 무늬가 있는 커튼은 권장하지 않습니다. 방 바깥쪽에는 하늘하늘한 느낌의 커튼으로, 안쪽에는 암막 커튼으로 스타일링하는 것도 좋습니다. 하늘하늘한 커튼을 뚫고 들어오는 바람과 햇살 한 줄기는 게스트들의 인스타 사진 단골 소재입니다.

에어컨 - 대부분의 방에는 벽걸이 에어컨이 달려 있는데 천장에 달려 있는 시스템

에어컨이라면 더 좋습니다. 침실 사진에 에어컨이 나오면 그 사진은 그다지 예쁘지 않기 때문에 에어컨을 달기 전에 사진을 찍는 것도 방법입니다.

2) 웬만하면 있는 게 좋은 물품

침대 협탁 - 침대 옆 스타일링을 위해서 가장 기본이 되는 물품입니다. 침대 머리 양쪽에 두어도 좋고, 한쪽에만 두어도 좋습니다. 다양한 형태의 협탁이 많이 있으니 침대와 어울리는 제품을 선택하면 됩니다. 말도 안 되는 협탁(집에서 남는 협탁이나, 오래 된 협탁, 색이 바랜 협탁 등)을 놓는 우를 범하지 마세요. 협탁 대신 스툴이나 의자를 활용해도 괜찮습니다.

스탠드(조명) - 침대 협탁 위에 조명을 두면 침실이 로맨틱하고 밝아 보입니다. 실제로 협탁의 따뜻한 불빛을 좋아하는 사람들도 많습니다. 굳이 협탁 위에 스탠드를 놓지 않고 침대 헤드 머리맡 벽에 걸어도 좋아요. 사진도 예쁘게 나오고, 보기에 좋습니다.

러그 - 침대 옆이나 밑에 따뜻한 느낌의 러그를 깔아주면 좋습니다. 바닥이 노란 장판이거나 칙칙한 색이라면 가려주는 효과도 있어 더욱 좋겠죠. 봄, 여름, 가을에는 가볍고 얇은 러그+밝은 색상의 조합이 좋습니다. 화이트/아이보리/베이지/그레이 정도는 무난하게 사용할 수 있고요. 겨울에는 털 보송보송한 모로칸 러그 스타일이면 좋습니다. 어디에든 어울리는 스타일입니다. (보기에는 좋은데 게스트에 따라 쉽게 더러워질 수 있어 관리가 어려울 수 있습니다.)

3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품

베드 러너 - 실제로 잘 때는 불편합니다. 그렇지만 사진이 예쁘게 나오죠. 게스트는 사진을 보고 선택하니까요. 베딩 위에 멋스럽게 펼쳐둔 베드 러너는 게스트의 호감지수를 상승시킵니다. 튀지 않는 무채색 계열이면 좋습니다. 베딩이 화이트라면 대부분의 색이 잘 어울립니다.

예) 화이트+그레이, 화이트+민트, 화이트+차콜, 화이트+아이보리(베이지) 등등

쿠션 - 킨 사이즈 침대의 베개 앞에 혹은 침대 어딘가에 툭 던져놓으면 사진이 예쁘게 나옵니다. 잘 때는 사실 불편해서 치우고 자겠지만 게스트는 사진을 보고 선택하니까요. 물론 베딩과 베개와 어울리는 쿠션이어야 합니다. 색감을 못 맞추겠으면 베이지, 아이보리 톤으로 고르세요. 적어도 실패하지는 않습니다.

식물 - 식물은 침실에 있으면 좋습니다. 무조건 좋습니다. 사진도 예쁘게 나오고, 게스트들도 좋아합니다. 방에 푸릇푸릇한 게 있으면 마음도 싱그러워지고, 햇살이 식물에 비추기라도 하면 그렇게 예쁠 수가 없죠. 꽃도 있으면 정말 좋은데 꽃은 금방 시들어서 관리가 어렵습니다. 단점은 식물 역시 물도 주고 관리해 줘야 하는데(게스트들에게 관리하라고 할 수는 없으니) 장박 게스트 한 번 받고 나면 금방 시들시들 해집니다. 요즘은 조화 식물도 실제처럼 잘 나오기 때문에, 조화 식물을 추천합니다. 사진으로 찍으면 실제 식물과 구분하기 어렵습니다.

액자 - 맛있는 벽에 액자를 걸어두면 이보다 좋은 효과를 거둘 수 있는 물품은 없습니다. 봄, 여름에는 푸른 느낌이나 가벼운 느낌이 드는 액자를, 가을, 겨울에는 좀 무거운 느낌의 액자를 걸어두면 좋습니다.

거울 - 방이 좀 넉넉하다면 전신거울을, 그렇지 않다면 벽걸이 거울이라도 제공해 주세요.

(2) 거실 혹은 침실 이외의 공간 물품 체크리스트

1) 필수 체크 물품

테이블 - 게스트들이 노트북을 쓰거나 책을 읽거나 작업을 할 수 있는 공간이 필요합니다. 숙박 가능 인원수에 맞춰 의자 개수를 세팅하면 좋습니다.

옷걸이 - 외투나 자켓 등을 걸어둘 수 있는 옷걸이가 있어야 합니다. 옷장이 있어도 되고, 바 형태의 옷걸이가 있어도 됩니다. 스탠딩 옷걸이도 좋습니다.

소파 - 거실이 있다면 소파를 두는 것이 좋습니다. 게스트들이 휴식을 취할 수 있는 공간이고, 인테리어를 돋보이게 할 수 있는 공간이기도 합니다. 집 분위기와 어울리는 소파를 두는 것이 좋습니다. 집안의 분위기와는 어울리지 않는 소파를 놓은 숙소가 꽤 많이 있는데 사진 찍으면 수습이 안 됩니다. 색 고르기가 어려우면 아이보리, 베이지, 그레이 톤의 색상을 추천드립니다.

소파 테이블 - 소파가 있으면 앞에 소파 테이블이 있어야 허전하지 않죠. 소파와 거실의 분위기에 맞는 제품을 선택하는 게 좋습니다.

2) 웬만하면 있는게 좋은 물품

러그 - 웬만하면 소파 앞에 러그를 깔아두는 게 좋습니다. 러그는 거실의 분위기를 좌우하고, 있을 때의 느낌과 없을 때의 느낌이 많이 다릅니다. 내부에서 종종 신발신고 다니는 게스트들이 있어 세탁을 할 수 있는 러그를 깔아두는 게 좋습니다.

티슈 - 뽑아 쓰는 티슈가 있으면 좋습니다. 꺾 티슈도 그냥 박스채로 놓기보다는 티슈 커버를 씌워서 놓으면 훨씬 좋습니다.

멀티탭 - 요즘은 스마트폰, 카메라, 노트북, 아이패드 등 다양한 전자기기를 갖고 다니는 사람이 많아서 멀티탭은 구비해두는 게 좋습니다.

다리미 - 다리미를 찾는 게스트들이 있습니다. 없는 것보다는 있는 것이 훨씬 좋습니다. 일반 다리미라면 판과 함께 제공하고, 그렇지 않으면 스팀 다리미를 놓는 것도 좋습니다. 만약 숙소에 스타일러가 있다면 다리미는 찾지 않을 확률이 높습니다.

3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품

식물 - 침실에서 언급했듯이 식물은 어느 공간에 있어도 좋습니다. 큰 화분, 중간 사이즈 화분, 작은 화분 등등 식물은 어느 곳에 두어도 인테리어 하기도 좋고, 결정적으로 사진을 찍으면 사진이 예쁘게 나옵니다.

쿠션 - 소파가 있다면 맛있게 소파만 두기보다는 소파 위 데코레이션 쿠션이 있는 게 좋습니다. 보기에 좋고, 사진도 훨씬 분위기 있게 나옵니다.

소파용 담요 - 겨울이라면 소파용 담요 하나 걸쳐주세요. 사진에 예쁘게 나옵니다.

액자 - 거실 벽에 트렌디 한 액자 한 두개 정도 걸어두면 인테리어에 신경을 꽤 쓴 숙소구나 라는 느낌이 듭니다.

선반 - 벽에 못 질을 할 수 있는 경우라면 선반 한두 개 정도 달아 예쁜 인테리어 소품을 두면 좋습니다. 작은 액자나 포스터를 올려 두기만 해도 맛있는 공간에 활력을 불어넣어 줍니다.

스탠드(조명) - 소파 옆에 스탠드 조명만으로도 거실의 분위기가 바뀝니다. 다양한 제품들이 시중에 판매되고 있는데, 너무 못생긴 아이만 갖다 놓지 않으면 절반은 성공이라고 보면 됩니다. 뭐가 예쁜지 잘 모르겠으면 그냥 남들이 많이 사는 거 구매하면 됩니다.

(3) 주방 물품 체크리스트

1) 필수 체크 물품

냉장고 - 숙소의 사이즈에 따라 결정하면 됩니다. 비용이 허락한다면 디자인이나 색상이 예쁜 냉장고를 선택하는 것도 좋습니다.

식탁 - 숙박 가능 인원에 맞게 의자를 준비합니다. 주방에서 인테리어로 돋보이려면 식탁과 의자가 예뻐야 합니다.

토스트기 - 아침을 간단히 먹기에는 우유와 빵이 제일 좋습니다. 토스트기는 저렴한 제품이라도 꼭 구비를 해두어야 합니다.

커피 포트 - 물을 끓일 수 있는 커피 포트도 필수입니다. 정수기를 렌탈해서 숙소에 구비해 놓을 예정이라면 뜨거운 물 나오는 정수기를 쓰기 보다는 냉수/정수만 되는 정수기를 선택해 비용을 낮추고, 뜨거운 물은 커피포트를 사용하게 하는 것이 좋습니다. 인원이 많은 경우 정수기 뜨거운 물을 사용하기에는 온수가 모자랄 수 있습니다.(컵라면 조리 등)

냄비와 프라이팬 - 라면 끓일 수 있을 정도의 크기와 그보다 조금 더 큰 사이즈로 3~4개, 프라이팬은 중간 사이즈와 큰 사이즈로 최소 2개 정도 구비하면 됩니다.

조리도구 세트 - 국자, 뒤집개, 필러 등등 각종 조리도구 최소 한 세트, 지금 우리집 부엌에 있는 조리도구 그대로 옮겨 놓는다고 생각하면 됩니다.

칼 - 큰 칼, 중간 칼, 과도용 칼 적당히 섞인 칼 1세트면 됩니다.

와인 따개, 병따개 - 구비해두면 쓰는 게스트가 분명히 있습니다.

도마, 접시와 그릇 - 숙박 최대인원 수의 최소 2배수 준비해 놓으면 좋습니다. (2명까지 가능한 숙소라면 4개씩, 4명까지 가능한 숙소라면 8개씩) 접시와 그릇의 디자인도 중요하지만 너무 비싸거나 좋은 그릇은 두지 않는 게 좋습니다. 예쁘면 게스트가 가지고 갑니다. 저렴하지만 귀엽고 예쁜 그릇들과 접시들을 두면 좋습니다. 요즘 저렴한데도 예쁜 아이들이 많죠. 밥그릇, 국그릇, 시리얼 담아 먹을 그릇, 과일 담을 그릇, 작은 접시, 중간 접시, 큰 접시 등등

컵 - 커피 잔, 물 컵, 머그컵, 와인 잔 등등 다양하게, 마찬가지로 예쁘게 저렴한 아이들로 구비합니다.

수저, 포크, 나이프, 젓가락 - 너무 예쁘고 비싼 것 보다는 무난한 것이 좋습니다. 예쁘면 게스트가 가지고 갑니다.

그 외 세제, 수세미, 행주, 쟁반, 키친매트, 고무장갑, 일반 쓰레기통, 음식물 쓰레기통, 식기건조대, 전자레인지, 키친 타올(젖은 그릇 물기 닦는 용), 1회용 비닐봉투, 랩, 은박지,

소금, 설탕, 간장, 식용유 등의 조미료, 고무줄 등

2) 웬만하면 있는 게 좋은 물품

물티슈, 키친글러브, 티슈, 롤 휴지, 빵이나 디저트를 올릴 수 있는 나무 도마, 식물 등

3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품

한국 티(녹차, 보리차, 둥글레차 등등), 커피 믹스(많이 두면 가져갈 수 있어요), 예쁜 앞치마, 컵 받침 등

(4) 욕실, 화장실 물품 체크리스트

1) 필수 체크 물품

수건 - 두툼한 수건이 좋습니다. 수건은 많으면 많을 수록 좋습니다만, 칠순잔치, 돌잔치 등 각종 행사 기념품으로 받은 수건이 너무 많으면 미관상 안 좋겠죠. 색은 통일하는 게 관리하기에 좋습니다. 우리나라에서 보통 사용하는 수건은 외국인 게스트들은 핸드 타올이라고 인식하는 경향이 많아 크기가 큰 배스 타올을 구비해 두면 좋습니다.

휴지 - 화장실용 휴지를 구비해두고, 세면대 밑이나 수납공간에 별도로 보관해 비상 시에 사용할 수 있게 합니다.

헤어드라이어, 빗 - 너무 저렴한 제품 말고, 어느 정도 출력이 있어 머리가 잘 마르는 드라이어가 좋습니다. 여성 게스트들은 머리를 오래 말려야 하기에 출력 좋은 헤어드라이어를 비치해두면 의외의 포인트에서 센스 있는 호스트가 될 수 있습니다. 그리고 최소 2개 이상은 구비해야 좋습니다. 2인 1개 정도 추천합니다. 1박 금액이 높은 숙소들은 감성 포인트로 다이슨 제품을 구비하는 경우도 많습니다.

손 세정제 - 세면대 옆에 손 세정제를 비치해 둡니다. 손 세정제를 놓을 때도 예쁜 용기에 소분하여 담아두면 좋습니다.

그 외 변기 솔, 변기 뚫는 도구, 샴푸, 린스, 샤워 젤, 휴지통 등

2) 웬만하면 있는 게 좋은 물품

치약, 청소용 솔

3) 있으면 게스트에게 호감을 이끌어 낼 수 있는 물품

화장실용 방향제, 식물

(5) 기타 물품 체크리스트

쓰레기통, 쓰레기 분리수거 통 혹은 봉투, 청소기, 세탁기가 있다면 세탁용 세제, 빨래 건조대, 걸레, 물티슈, 비상 약통, 소화기, 슬리퍼 등

4. 에어비앤비 운영 방법 및 노하우

(1) 관광사업등록증 받기

실사 허가 신청은 앞서 언급했던 사항들만 준비해 놓으면 인테리어 전에 진행해도 되고, 인테리어 후에 진행해도 됩니다. 담당자에 따라 게스트 받을 준비가 안 되어있는 상태면 준비하고 다시 연락하라고 하는 경우도 있기 때문에 어느 정도 정돈이 되어있는 상태로 실사를 받는 게 좋습니다. 그리고 인테리어 공사를 시작하기 전에 이 매물이 정확하게 외국인관광 도시민박업 허가를 받을 수 있는 조건을 다 갖추고 있는지 필히 확인해야 합니다. 인테리어 공사 다 끝난 이후에 허가를 받을 수 없는 조건의 매물인 경우를 알게 되는 경우도 있습니다. 공사 전에 혹시라도 건물에 애매한 사항이 있다면 담당자에게 미리 확인하는 게 좋습니다.

외국인관광 도시민박업 등록 신청 방법 (마포구)

처리기간	14일	담당부서 연 락 처	마포구청 관광정책과 관광산업팀 ☎ 3153-8664 / 팩스 : 3153-8699
등록가능 건축물	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div> <p>단독주택 : 건축면적 230㎡미만(약 68평 미만)만 신청가능</p> <p>다가구주택 : 사업자의 신청면적이 230㎡ 미만이면 신청가능</p> <p>다세대주택 : 해당 호실의 전용면적이 230㎡ 미만이면 신청가능</p> <p>연립주택 : 해당 호실의 전용면적이 230㎡ 미만이면 신청가능</p> <p>아 파 트 : 해당 호실의 전용면적이 230㎡ 미만이면 신청가능</p> </div> <div> <p>사업주가 거주하는 한가구 형태의 주택만 가능.</p> </div> </div>		
구 비 서 류 및 조 건	<p>1. 신청 기본 요건</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 등록가능 건축물 일 것(건축물대장 확인 및 불법건축물이 아닐 것) ○ 공동주택(아파트, 연립주택, 다세대)의 경우 공동주택관리규약에 따른 관리주체의 동의 및 입주민의 동의서 첨부 <ul style="list-style-type: none"> - 아파트의 경우 관리사무소 동의서 및 아파트 해당라인의 입주민 동의서 (50%이상, 인접세대인 직상하·좌우세대를 전부 포함) - 다세대의 경우 동일건물의 입주민 동의서(전세대) ○ 다가구 주택의 경우, 인접세대인 직상하·좌우세대의 입주민 동의서 첨부 ○ 사업자가 직접 거주하고 전입신고가 되어있어야 함 <p>2. 제출서류 및 내역</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 신청서(구청 비치) ○ 시설의 배치도 또는 평면도 ○ 부동산의 소유권 또는 사용권을 증명하는 서류 <ul style="list-style-type: none"> - 임차인의 경우 외국인관광 도시민박업 영업에 관한 임대인의 동의 필수 (계약서에 기입 또는 별도 동의서 첨부) ○ 입주민 동의서(공동주택, 다가구주택의 경우) ○ 사업계획서(사업개요, 시설개요, 영업계획, 투숙객 관리계획 등 포함) ○ 주민등록등본 : 성명, 주민등록번호, 주소지를 기재한 서류 <p>3. 신분증(대표자)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 제3자 위임시 위임장(인감도장 날인) 및 인감증명서 첨부 <p>4. 외국인의 경우 ※ 관광진흥법 제7조1항에 해당하지 않음을 증빙하는 서류</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 후견등기사항부존재증명서(서울가정법원) ○ 재외공관공증법에 따른 공증서 제출 <p>5. 등록 신청 불가능한 유형</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 오피스텔 ○ 원룸형인 주택 <p>※ 상호에 관광숙박업의 일종인 ‘호스텔’이 들어가는 명칭 사용불가</p>		
등록신청 접수비	20,000원		
면 허 세	67,500원 (최초 등록증 발급 후 납부하며, 추후 매년 1월 납부)		
소방대책	<p><u>현장 실사 전까지</u> 방마다 단독형 화재경보기, 일산화탄소 경보기, 비상용 손전등, 화재대피도(피난안내도) 설치, 각층마다 소화기 비치, 출입문 상단 유도표지판 부착, 3층 이상 완강기 설치(층마다 설치), 보일러실에 일산화탄소 경보기 설치</p>		
법적 근거	관광진흥법 시행령 제2조제1항제3호바목		

참고용으로 마포구의 외국인관광 도시민박업 신청 방법을 첨부합니다. 다른 지역도 크게 다르지는 않습니다. 만약 임대차 계약이 아니고 자가 건물에서 진행한다면 임대차 계약서 대신 등기권리증으로 본인의 건물임을 확인만 시켜주면 됩니다.

신청 이후에 담당자가 연락하여 스케줄을 맞추고, 실사를 나옵니다. 소방공무원도 함께 나와서 소방시설에 대한 점검을 진행합니다. 만약 실사에서 지적사항이 나온다면, 지적사항을 수정하여 사진을 찍어 이메일로 보내 확인받으면 됩니다. 예를 들어 비상대피도가 제대로 안 붙어있다든지, 일산화탄소 감지기가 없다든지 하는 경우입니다.

신청 이후 14일 안에 처리돼서 영업허가증(관광사업등록증)이 나오게 됩니다. 이 허가증을 받으면 에어비앤비에서 합법적으로 운영을 할 수 있는 숙소 준비가 완료된 것입니다.

저희 에어비앤비 호스트 모임 카페에 외국인관광 도시민박업 허가에 대해 상세하게 적어놓은 글이 있으니 참고하면 좋을 듯합니다.

<https://cafe.naver.com/maplepath/77903>

TIP. 신청이 많은 지역은 담당자가 연락 후 스케줄 잡고, 실사 나오기까지 4주 이상 소요되는 경우도 있습니다.(ex. 마포구) 실사 후 승인되기까지 도합 1개월 이상 소요될 수도 있으니 참고해 주세요.

(2) 게스트를 사로잡는 사진

에어비앤비에서 사진의 중요성은 굳이 말하지 않아도 누구나 알고 있습니다. 누구나 알고 있지만 사진에 많이 신경을 안 쓰는 경우도 참 많이 봅니다. 에어비앤비에 접속해서 숙소 몇 개만 둘러봐도 알 수 있습니다. 핸드폰으로 적당히 찍은 사진, 노출 조절을 안 해서 밝지 않은 사진, 수직/수평이 맞지 않는 사진, 위에서 아래로 내려다보면서 찍은 사진 등등 수많은 잘못된 예시들을 볼 수 있습니다.

에어비앤비는 사진을 보고 예약을 하는 플랫폼입니다. 실제로 숙소를 방문하기 전까지는 숙소를 볼 수 없으니 오로지 사진에 의존해서 클릭이 이루어지고, 예약으로 이어집니다. 일부 사람들은 사진이 실물보다 약간 덜 예쁘게 보이도록 촬영해야 게스트가 방문했을 때 실망하지 않고 오히려 실물이 더 좋다고 느낄 것이라며 적당히 찍은 사진을 추천하기도 합니다. 이는 좋은 사진을 찍는 방법을 모르거나, 사진작가에게 주는 비용이 아까워서 합리화하는 이야기로만 들립니다.

사진은 무조건 예쁘게, 밝게, 숙소가 잘 나오게 찍어야 됩니다. 수백 번을 강조해도 지나치지 않습니다. 적당히 핸드폰으로 찍어도 되는 숙소는 위치가 너무 좋아서, 대충 찍은 사진 올려도 게스트가 알아서 찾아오는 숙소밖에는 없습니다. 설령 그런 숙소일지라도 좋은 사진을 올리는 것은 무척이나 중요합니다.

에어비앤비는 일단 게스트의 클릭을 받아야 되는 사업입니다. 게스트에게 처음 어필할 수 있는 것은 사진밖에 없습니다. 요즘 핸드폰 카메라가 좋지만, 핸드폰으로 숙소 사진을 잘 찍을

수 있는 사람은 많지 않습니다. 그러니 애초에 사업을 준비할 때 DSLR 카메라로 직접 사진을 찍거나 혹은 사진작가를 고용하여 전문가의 도움을 받을 생각을 하고 있는 것이 좋습니다. 예약을 하든 안 하든 먼저 우리 숙소를 클릭해서 보여줄 수 있는 기회라도 잡아야 하지 않을까요?

1) 카메라 렌탈

카메라가 없으면 카메라 렌탈로 검색해서 하루 빌리면 됩니다. 풀프레임+광각 렌즈로 빌리면 됩니다. 잘 모르겠으면 렌탈 샵에 가서 숙소 사진 찍을 건데 풀프레임 바디랑 광각 렌즈 빌리고 싶다고 좋은 걸로 추천해 달라고 하면 됩니다. 비용은 하루 약 5만 원 안팎이면 됩니다.

본인이 직접 찍을 때의 장점은 이 숙소의 포인트가 되는 공간이 어디인지 잘 알고 있다는 점입니다. 어느 공간에 가장 애정을 쏟았고, 어느 공간이 어느 시간대에 가장 예쁜 공간인지 잘 알기 때문에 마음에 드는 사진이 나올 때까지 여러 차례 찍어볼 수 있습니다.

사진은 수직, 수평을 맞춰서 찍으면 됩니다. 수직은 벽 모서리에 맞추면 쉽고, 수평은 침대나 가구 등의 가로선을 일자로 맞추면 됩니다. 수직, 수평을 맞춘 후에 카메라를 가슴 정도의 높이에서 촬영하면 아무리 초보여도 평균 이상의 좋은 사진을 얻을 수 있습니다. 카메라를 렌탈해서 직접 사진을 찍어도, 후보정을 해야 하는 경우가 많은데 보정을 할 수 없는 경우라면 마음 편하게 전문 작가에게 맡기는 것이 좋습니다.

2) 사진작가 의뢰

본인이 사진을 찍기 어려운 경우라면 전문가에게 의뢰하는 것이 좋습니다. 촬영 후 보정까지 해주기 때문에 높은 퀄리티의 완성 사진을 받아볼 수 있습니다. 비용은 사진작가마다 다르겠지만 3룸 기준으로 30만 원, 2룸 기준으로 25만원 정도를 기준으로 잡고 찾아본다면 적당한 수준입니다.

사진작가는 에어비앤비 호스트모임 카페나 크몽, 숨고 같은 전문가를 찾는 사이트에서 쉽게 찾을 수 있습니다. 사진작가를 선택할 때 포트폴리오를 보고 선택하게 되는데 인물 사진이나 제품 사진 말고, 집이나 숙소 사진을 찍은 포트폴리오가 있는지 확인해 보면 좋습니다. 구체적으로 집 혹은 숙소 사진 포트폴리오를 요청하고, 우리 숙소가 내고 싶은 느낌으로 촬영을 한 사진작가에게 의뢰를 맡기면 좋습니다. 우리 숙소가 투 룸이라면 투 룸을 찍은 숙소 포트폴리오를 보여달라고 하고, 쓰리 룸이라면 쓰리 룸을 찍은 숙소 포트폴리오를 보여달라고 하면 우리 숙소가 촬영 후 어떤 느낌으로 나오게 될지 대략적으로 짐작해 볼 수 있습니다. 느낌이 가장 좋은 사진의 작가와 작업하면 좋습니다.

3) 썸네일 사진은 이걸로

썸네일 사진은 에어비앤비 리스팅에 올라와 있는 사진을 얘기합니다. 썸네일 사진은 클릭을 유발합니다. 밝고, 넓어 보이는 숙소의 가장 메인 공간을 썸네일 사진으로 넣으세요. 거실이어도 되고, 침실이어도 됩니다. 썸네일을 클릭했다면 나머지 사진으로는 게스트를

선택할 수 있어야 합니다. 많은 사진을 넣을 필요도 없습니다. 20~30장 내외면 적당합니다.

게스트에게 모든 걸 보여줄 필요도 없습니다. 작은 소품 하나하나까지 사진으로 보여주면서 많은 사진을 올리지 마세요. 소품을 보고 예약을 결정하는 게스트는 없습니다. 공간을 잘 보여줄 수 있는 사진 + 감성 느낌 사진 2~3장 정도만 추가하면 충분합니다.

채광이 좋은 집이라면 꼭 해가 들어오는 시간에 맞춰 숙소 사진을 찍는 것을 추천합니다. 사진작가와 의 시간도 채광 좋은 시간대로 잡아서 촬영을 하세요. 하늘거리는 커튼 사이로 한 줄기 햇살이 내려오는 침실, 혹은 소파에 쏟아지는 햇빛으로 아늑하고 따뜻한 느낌이 드는 거실 등 이는 보는 사람으로 하여금 자연스럽게 머물고 싶은 마음이 드는 감성적인 사진이 됩니다. 여행은 감성입니다.

감성적인 느낌은 높은 확률로 예약으로 이어진다는 점을 잊지 마세요.

(3) 가격 책정 방법

우리 숙소가 1박에 얼마를 받아야 하는지, 어느 정도의 금액이 경쟁력 있는 금액인지 잘 모르는 경우가 있습니다. 이런 경우 가격을 책정하기 전에 우리 숙소 주변 숙소들의 평균 가격이 얼마인지 살펴봐야 합니다. 최대한 나의 조건과 비슷한 집들을 많이 찾아보세요. 예를 들어, 우리 숙소가 투 룸에 최대 인원이 4인이라면 그 조건과 맞는 숙소들의 금액을 수집하면 됩니다. 그리고 그 숙소들의 리스트를 만들어 보세요. 에어비앤비 달력을 보면 대략적인

예약률을 확인할 수 있습니다. 달력이 막혀 있는 날짜는 예약이 된 날짜로 생각하면 됩니다. 호스트가 일부러 해당 날짜를 막아놓지 않은 이상 통상 한 달에서 두 달 정도는 대부분 맞습니다.

리스트가 완성되었다면 예약률이 높은 숙소순으로 정렬하세요. 그리고 예약률이 높은 상위 10개의 숙소 가격을 비교해 보세요. 그러면 대략적으로 1박 금액을 얼마로 하면 될지 감이 옵니다.

만약 주위에 비교할만한 대상 숙소가 없다면 최대한 근처에 있는 숙소들의 금액과 예약률을 확인하여 비교해보면 됩니다. 다만, 주변에 비교할만한 숙소가 많지 않은 곳은 높은 확률로 예약이 잘 안될 가능성이 높다는 걸 염두에 두어야 합니다. (농어촌민박업은 보통 내국인이 차를 가지고 방문하기 때문에 주위에 비교 숙소가 없어도 잘 되는 경우도 있습니다.)

위에서 언급한대로 우리 숙소와 비슷한, 예약률 높은 숙소들의 1박 비용이 대략적으로 계산이 됐다면 우리는 이제 금액을 책정할 수 있습니다. 정렬해 놓은 상위 숙소들보다 우리 숙소의 인테리어가 조금 더 좋거나 혹은 다른 특색이 있다면 해당 숙소들보다 조금 더 높은 가격을 받아도 괜찮습니다. 반대의 경우라면 1박 금액을 조금 낮추는 것이 좋습니다.

숙소의 1박 금액을 마음속으로 정했다면 처음에는 그 금액의 70~80% 정도 수준으로 책정을 하는 것이 좋습니다. 왜냐하면 우리는 이제 시작하기 때문에 후기가 없습니다. 처음엔 수익을 조금 양보하더라도 클릭 더 받고, 예약을 확보하여 후기를 쌓는데 집중하는 것이 길게 봤을 때 좋습니다. 후기가 10개 정도 적당히 쌓이면 그 때부터 서서히 금액을 올려도 충분합니다.

(4) 가격 전략

숙소는 한 달(30일 혹은 31일)을 기준으로 영업을 하기 때문에 더 팔고 싶어도 팔 수가 없고, 비워둔 채로(공실) 지나가게 되면 무조건 손해를 보게 됩니다. 이를 염두에 두고 최대한 공실을 만들지 않도록 가격을 설정하는 것이 중요합니다.

1) 최소 숙박 일수

가격 전략을 생각하기 전에 결정해야 하는 것은 최소 숙박 일수입니다. 예를 들어 최소 숙박 일수가 1일이라고 가정한다면, 빠른 속도로 주말이 먼저 예약이 될 것입니다. 그 얘기는 손님 중 비중이 내국인이 많다는 이야기이고, 이는 역세권이나 교통이 좋은 숙소에 유리할 수 있습니다.

반면에 주말이 먼저 예약이 된다면 주말을 끼고 여행하는 여행자들(목금토일 혹은 금토일월)에게는 우리 숙소가 노출이 안 됩니다. 이미 주말 예약이 마감되었으니까요. 이렇게 주말 1박 받고, 평일 포함 3~4박 이상의 손님을 놓치는 경우도 많이 있습니다.

그렇기 때문에 우리 숙소의 컨셉과 지역적 특성을 고려해 최소 숙박 일수를 정하는 것이 좋습니다. 주말 위주의 영업을 필요한 숙소라면 1박도 괜찮고, 외국인 여행자 위주의 게스트를 받고자 하면 3박 정도로 하는 것이 적당합니다. 물론 이는 유연하게 호스트가 설정하여 운영할 수 있습니다. 3박으로 했다가 하루 이틀 정도가 중간에 끼게 되면 다시

1박으로 바뀌어서 남은 일수를 채울 수도 있고, 호스트의 사정에 따라 좀 더 장박으로 조정해 예약을 받을 수도 있습니다.

2) 월세 회수 가격 책정

임대차 계약을 통해 월세를 내면서 운영하는 경우라면 며칠 동안 월세와 공과금을 회수할 수 있을지 정해놓는 것이 좋습니다. 개인적으로는 10일을 목표로 하면 좋고, 좀 더 느슨하게 본다면 + 2~3일을 봅니다.

예시. 보증금 2,000만 원 / 월세 120만 원 / 공과금 평균 30만 원

운영비 150만 원을 10일동안 회수하려면 1박에 15만 원 정도는 받아야 합니다. 10일 예약 이후는 호스트의 수익이 되는 구조입니다. 즉, 10~13일의 예약을 통해 월세 및 공과금 등의 운영비를 벌어야 합니다.

여기서 중요한 건 '우리 숙소가 실제로 1박에 평균 15만 원을 받을 수 있는가?' 입니다. 1박에 15만 원을 받을 수 없는 컨디션이라면, 숙소 컨디션을 그 정도 수준으로 끌어올려야 하고, 그렇게 할 수 없는 상황이라면 1박 금액이 낮아질 테니 숙소의 기대수익률을 낮추는 것이 좋습니다. 반면 충분히 15만 원 이상 받을 수 있는 숙소라면 회수 기간이 줄어들어 수익률을 높일 수 있습니다. 결국 에어비앤비 숙소를 구할 때 좋은 가격의 매물을 구해서 진입하는 것이 성공하는 숙소의 첫 걸음입니다.

3) 청소비

청소비는 게스트가 몇 박을 하든 한 번만 부과됩니다. 청소비를 3만 원으로 책정했으면 1박을 하든 10박을 하든 청소비는 3만 원 한 번만 붙습니다. 1박이나 2박만 하는 게스트의 입장이라면 청소비가 조금 부담스러울 수 있고, 그 이상의 장박이라면 청소비가 큰 부담이 아닐 수 있습니다. 호스트가 원하는 청소비를 정했다면 최소숙박일이 1~2박인 경우에는 청소비를 조금 낮추고, 낮춘 비용만큼 1박 비용에 조금 추가를 하는 방법을 사용해 청소비가 저렴해 보이게 할 수도 있습니다. (결국에 게스트가 지불하는 비용은 같습니다.)

청소비를 0원으로 설정해 게스트의 부담을 줄이려는 호스트도 있는데 개인적으로 추천하지는 않습니다. 대부분의 호스트는 청소비를 청구하고 있기 때문에 청소비가 부담되어서 예약하지 않는 게스트는 많지 않습니다. 회수 기간에 녹여놓을 수 있게 적당한 청소비를 설정하는 것이 좋습니다.

4) 주말과 평일 금액

보통 주말과 평일의 금액을 다르게 책정하는 경우가 많습니다. 주말은 좀 더 비싸게 하고, 평일은 좀 더 저렴하게 책정합니다. 서울에서 에어비앤비 숙소를 운영하면 주말은 웬만하면 예약이 됩니다. 주말도 예약이 안 된다? 아마도 숙소 자체에 문제가 있을 가능성이 큼니다.

평일과 주말 가격이 2배까지 차이나는 경우도 있습니다. 평일이 1박에 10만 원이라면 주말은

20만 원입니다.(주말은 토요일이 아닌 금토를 뜻합니다.) 우리가 국내 관광지 숙소들의 주말, 평일, 성수기 금액을 생각해 보면 쉽게 이해할 수 있습니다. 2배 차이도 더 나는 곳도 많이 있죠. 무조건 주말 장사를 해야 하는 숙소라고 하면 이렇게 2배+@까지 차이가 나도 괜찮습니다만, 주말을 끼고 평일과 같이 예약을 받는 숙소라면 평일과 주말의 가격이 50~70% 정도 차이면 적당합니다.

위에 언급한 예시에 따라 1박 평균 15만 원은 매일매일 동일하게 15만 원일 필요는 없습니다. 평일 요금, 주말 요금, 청소비 등을 합쳐서 1박에 평균 15만 원을 맞추면 됩니다. 그러면 1박 요금의 기준이 정해졌기 때문에 자연스럽게 호스트가 요금을 설정할 수 있습니다. 평일과 주말을 다르게 설정할 수 있고, 청소비를 높이거나 낮춰볼 수 있고, 1박을 예약할 수 있게 풀어볼 수도 있고, 공휴일이나 명절의 요금을 조정할 수도 있습니다. 이렇게 요금을 조정하면서 게스트를 몇 차례 받아보면 '이 정도 비용을 받으면 되겠구나.'를 호스트가 자연스럽게 알 수 있게 됩니다.

외국인 게스트만 받는 숙소들도 많이 있습니다. 외국인 게스트들은 보통 3~5박 정도는 예약을 하는데, 평일 가격과 주말 가격이 큰 차이가 없는 숙소들도 많습니다. 주말이나 평일이나 어차피 외국인이 오기 때문에 주말 가격 민감성이 덜한 경우인데, 이는 호스트의 경험에 비추어 몇 번 게스트를 받아본 이후에 금액을 결정하면 됩니다.

한 달을 4주라고 본다면 주말은 한 달에 8일이 있습니다. 주말 예약으로 운영비를 채우는 것도 전략 중 하나입니다. 150만 원을 8로 나누면 187,500원입니다. 즉, 주말 8일 채워서 월 고정비를 회수하고(주말은 웬만해서는 예약이 되기 때문에), 평일 예약으로 수익을 가져가는 방법도 있습니다.

평일을 기준으로 책정을 할지, 주말을 기준으로 책정을 할지, 평일/주말 상관없이 책정을 할 건지는 호스트의 선택입니다. 가격은 호스트가 언제든지 조정할 수 있으므로, 호스팅 시작 이후 가격을 이렇게도 해봤다가, 저렇게도 해봤다가 조절하면서 우리 숙소에 맞는 가격범위(호스트도 만족하고, 게스트도 만족하는)를 찾는 것이 좋습니다.

5) 떨어 전략

최소숙박 일수가 3~4박 이상인 경우 예약 사이 끼인 날 하루 이틀이 생기는 경우가 종종 있습니다. 이런 경우 하루 이틀 판매 안 하고 그냥 비워두겠다는 호스트가 있고, 가격을 조금 낮추고 최소숙박 일수를 줄여서 판매하겠다고 하는 호스트가 있습니다. 이는 호스트의 선택입니다. 하루라도 공실이 있는 게 싫으면 가격을 낮춰 예약을 유도하고, 그렇지 않으면 비워두면 됩니다.

가격을 낮춰서 예약 받을 때의 단점은, 호스트는 저렴한 가격이라고 생각하고 예약을 받았는데 게스트는 그렇게 생각하지 않는다는 점입니다. 낮은 가격의 숙소라도 높은 수준의 서비스를 요구하는 게스트가 있습니다.

에어비앤비 숙소를 운영하는 많은 호스트들이 하는 얘기가 있습니다.

‘그 가격대에 맞는 게스트가 온다.’

저렴한 가격의 숙소일수록 더럽고 험하게 사용하고 가는 경우가 더 많습니다. 그러므로 떨어 전략을 구사할 때는 우리 숙소 기준보다 너무 낮은 금액으로 예약을 받는 것보다 오히려 공실로 비워두고 쉬어가는 것이 심신의 안정을 위해 좋은 경우도 많습니다.

반대로, 우리 숙소는 최소 숙박일이 3박인데, 특별히 게스트를 배려하여 1~2박도 숙박할 수 있게 해주는 경우이기에 기존 금액보다 높이는 경우도 있습니다. 예를 들어 최소 숙박일이 3박일 경우 1박 금액이 15만 원이라면, 1~2박으로 조정할 때는 금액을 18~20만 원 이런 식으로 올립니다. 본인 숙소에 자신감이 있거나 혹은 공실로 놔둘지 언정 더 낮은 금액으로 예약받고 싶지 않은 경우입니다. 어차피 공실이니 예약 들어오면 좋고, 안 들어와도 상관없는 경우라면 이렇게 가격 책정을 하는 것도 한 방법입니다. 이 역시 호스트의 취향에 따른 선택입니다.

(5) 에어비앤비 상위 노출 방법

1) 호스트 평점과 게스트 선호

최근 에어비앤비 상위 노출에 가장 중요한 것은 호스트 평점과 게스트 선호입니다. 2024년 겨울, 새롭게 기능 업데이트 이후 평점 4.9 이상의 숙소에 게스트 선호 배지를 노출합니다. 숙소를 운영하다 보면 4.9 이상의 평점은 쉽지 않음을 알게 됩니다. 그럼에도 불구하고 숙소 평점은 상위 노출의 첫 단추라 생각하고 숙소 운영을 하는 것이 좋습니다. 에어비앤비의 세부 항목 평점 역시 중요한 항목입니다. 전체 평점은 높으나 세부 항목 중 떨어지는 점수가

있다면, 똑같은 전체 평점의 숙소라도 세부 항목이 좀 더 높은 숙소가 상위에 노출되기 마련입니다.

2) 신규 등록숙소

에어비앤비는 신규 숙소를 상위에 노출해주는 경향이 있습니다. 에어비앤비가 이런 조치를 취하는 것은 신규 숙소는 평점도 없고, 게스트 리뷰도 없어서 애초에 상위 노출을 할 수가 없기 때문입니다. 앞서 가격 책정방법에서 말씀드린 대로 후기와 평점이 없는 극초반에는 마음속으로 정해 놓은 가격의 7~80%만 받는 전략을 사용해서 예약을 받을 필요가 있습니다. 초기에 예약을 받고 후기와 평점을 쌓는 선순환 구조를 만들어 놓아야 원활하게 에어비앤비 노출도 되고, 지속적으로 예약도 받을 수 있습니다. 신규 숙소 등록 후 첫 한 두 달 정도는 수익을 조금 양보하고, 게스트에게 후기와 평점을 받는 것이 중요합니다.

TIP. 신규로 숙소를 등록 후에 3~4주 이상의 장기 숙박 게스트를 받는 경우도 있는데 추천하지는 않습니다. 올리자마자 장기 숙박을 받았다고 좋아할 것이 아니고, 단기 숙박이더라도 여러 게스트들을 받아 숙소 후기와 평점을 쌓는 것이 훨씬 중요합니다.

3) 조회수

조회수는 숙소의 상위 노출을 결정짓는 요소 중 하나입니다. 이는 에어비앤비뿐만 아니라 어느 플랫폼이라도 마찬가지입니다. 일단 사람들이 많이 보고, 클릭이 일어나야 다른 숙소보다

상위에 나타날 수 있습니다. 앞서 말씀드린 대로 섬네일 사진이 중요한 이유이기도 하고요.

조회수가 어느 정도 뒷받침된다면 예약이 이루어져야 합니다. 조회수는 높는데 예약이 되지 않는 숙소는 비인기 숙소가 되어 에어비앤비에서도 상위에 노출을 해줄 이유가 없습니다. '예쁜 섬네일 사진 + 적당한 가격 + 실제 예약' 3가지가 조합되어야 지속적으로 노출이 가능합니다. 어느 하나 빠진다면 점점 뒤로 밀리게 됩니다.

4) 즉시예약, 응답 속도

에어비앤비에는 즉시예약과 호스트가 확인 후 예약을 확정하는 예약요청이 있습니다. 즉시예약은 말 그대로 호스트의 확인 없이 게스트가 바로 숙소 예약을 할 수 있고, 예약요청은 호스트가 게스트의 예약을 확인 후 승인하거나 혹은 거절할 수 있습니다. 즉시예약의 장점은 에어비앤비 알고리즘의 선택을 좀 더 받을 수 있는 반면, 게스트의 후기나 평가와는 상관없이 무조건 예약을 받아야 합니다. 어느 정도 숙소를 운영해 본 호스트라면 즉시예약보다는 예약 요청을 받아 게스트의 후기도 확인하고, 게스트와 대화를 통해 결이 맞지 않으면 거절을 하기도 합니다.

게스트 문의에 대한 응답 속도도 영향을 미칩니다. 호스트의 신속한 답변을 에어비앤비에서도 훨씬 선호합니다. 게스트가 보는 숙소 페이지에서 응답률과 응답 시간을 표시해 주기 때문에 웬만하면 게스트의 문의에 빠르게 답변해 주는 것이 좋습니다.

간혹 예약 전에 질문 폭탄을 던지는 게스트가 있습니다. 호스트는 응답률에 영향이 있을 것

같이 억지로 빠르게 답변을 해주는 경우도 있습니다. 이런 경우는 첫 문의에 빠르게 응답해 주었다면 응답률에는 차이가 없기 때문에 이후에는 굳이 즉각적인 답변을 하지 않아도 괜찮습니다. 예약을 결정하는 중요한 요소가 아니라면 천천히 답변해줘도 무방합니다.

TIP. 상위 노출이 안 된다고 너무 걱정할 필요는 없습니다. 게스트의 입장으로 숙소를 예약한다고 생각해 보세요. 앞에 나온 숙소 한 두 페이지만 보고 예약을 완료하실 건가요? 그렇지 않습니다. 가성비 있고 더 좋은 숙소를 찾기 위해 게스트는 기꺼이 뒤 페이지에 있는 숙소까지 봅니다. 그러니 우리는 게스트가 편안하게 머물고 갈 수 있는 숙소를 준비하는 것에 더 많은 신경을 쓰고, 자연스레 상위노출이 될 수 있도록 준비하는 것이 좋겠습니다.

(6) 호스트가 편해지는 숙소 안내방법

에어비앤비는 호스트의 편의를 위하여 빠른 답변 관리 기능을 제공합니다. 게스트가 자주 물어보는 문의와 답변 혹은 게스트에게 안내해 주고 싶은 내용을 호스트가 미리 만들어서 전송할 수 있는 기능입니다. 보통 게스트가 물어보는 내용은 비슷비슷해서, 적어놓은 답변을 보내면 응대 시간을 줄일 수 있습니다.

Ex) 몇 층인가요? 엘리베이터 있나요? 얼리 체크인 되나요? 레이트 체크아웃 되나요? 체크인 전, 체크아웃 후 안내 등등

저장해 놓은 내용은 예약 메시지로 전송이 가능합니다. 예약한 시점으로부터 5분 후 발송,

체크인 1일 전 오전 10시 발송, 체크아웃 1일 전 오후 6시 발송, 이런 식으로 호스트는 게스트에게 설정해 둔 메시지를 특정 상황을 선택해 발송할 수 있습니다. 해당 기능은 메시지 탭의 설정 버튼에서 수정이 가능합니다.

(7) 리뷰 잘 받는 방법

리뷰를 잘 받는 방법은 정해진 것은 없습니다. 그러나 우리가 여행자의 입장이 되어보면 어느 정도는 유추를 할 수 있습니다. 숙소에서 반갑게 맞이해 준다든지, 불편한 게 없는지 물어봐 준다든지, 생각지도 않았던 정보를 주거나 작은 선물을 준다든지 하는 것들이요. 게스트에게 조금의 관심과 애정을 표현하면 됩니다. 그렇게 어려운 일도 아닙니다.

좋은 리뷰에 도움이 되었던 몇 가지 사항들을 적어봅니다.

1) 인사

숙소에 같이 살면서 운영을 하거나 숙소에서 멀지 않은 곳에 살고 있다면 게스트가 체크인 하는 날 직접 만나서 반갑게 맞이해 주세요. 얼굴을 보고 웃으면서 환영한다고 한 마디 말해주는 것이 굉장히 큰 효과가 있습니다. 직접 만나서 인사를 나누었을 때의 다른 장점은 직접 만나지 않은 게스트에 비해 숙소를 깨끗하게 사용한다는 점입니다. 아무래도 얼굴을 한번 이상 마주하면 사람인지라 조금 더 친근감을 느끼게 되고, 숙소도 좀 더 조심해서 사용할 수밖에 없습니다.

2) 간단한 선물

선물이라고 표현은 했지만 꼭 선물보다는 호스트의 성의를 보여줄 수 있는 정도면 됩니다. '게스트가 우리 숙소에 머물면서 좋은 경험을 하고 갔으면 좋겠다.' 라는 호스트의 마음을 표현하는 정도로요.

문고리에 계절 과일(딸기 1팩, 귤 1팩, 포도 한 송이 등등)을 사서 걸어준다든지, 바나나 우유 몇 개를 사서 걸어준다든지, 한국 과자 몇 개를 걸어준다든지 하는 정도면 충분합니다. 경험상 웰컴 푸드를 제공해주는 것보다 숙박 중간에 이런 식으로 문 앞에 걸어두고 갔던 것에 게스트가 훨씬 더 감동하고, 고마워했습니다. (웰컴 푸드는 오히려 숙소의 세팅 요소 하나 정도로 인식이 되는 경향이 있습니다.)

호스트의 깜짝 선물은 설령 숙소에 불편한 점이 있다하더라도 그 불편함마저 상쇄해 줄 수 있는 좋은 전략입니다. 실제로 게스트가 좋아하는 걸 보면 덩달아 호스트의 기분도 좋아지는 건 덤입니다.

3) 숙소 체크

게스트가 입실 후 하루나 이틀 정도 지난 이후에 불편한 점은 없는지, 필요한 것은 없는지 물어봐 주면 좋습니다. 게스트도 호스트가 우리를 신경 쓰고 있다는 점을 인식하게 되고, 실제로 불편하거나 필요한 게 있어도 말하지 않는 게스트들이 있기 때문에 문제 해결에

도움을 줄 수도 있습니다.

열흘 이상 숙박하는 중장기 손님의 경우에는 숙소에 방문하여 중간 청소를 제공하는 것도 좋습니다. 이 중간 청소는 게스트가 볼 때는 게스트를 위한 것이지만 실제로는 호스트를 위한 중간 청소입니다. 중장기 숙박을 하고 나간 숙소는 아무래도 더러울 수밖에 없습니다. 특히 우리나라의 분리수거는 대부분의 외국인들이 헛갈려 합니다. 음식물을 일반 쓰레기와 함께 버리는 경우도 많고, 일반쓰레기를 분리수거통에 넣기도 하고, 우리나라 사람들의 입장에서 볼 때 제대로 된 분리수거가 거의 되지 않는다고 보는 편이 좋습니다. 실제로 게스트가 쓰레기를 아무렇게나(게스트는 나름대로 분리수거를 한 상태) 버려서 호스트가 과태료를 문 사례도 있습니다.

그러니 중간에 한 번쯤 들어서 쓰레기 정리만 한 번 해줘도 게스트에게는 좋은 호스트로 남고, 호스트는 중간에 한 번 정리했으니 게스트 퇴실 후 청소가 편해집니다.

4) 만남

숙소에 함께 머물고 있거나 혹은 가까운 곳에 살고 있는 호스트여서 게스트와 함께 시간을 보낼 수 있다면 후기에 아주 좋은 영향을 미칩니다. 게스트와 커피를 한잔하거나 식사 한 번 하면서 이런저런 이야기를 나눈 경우에는 아주 높은 확률로 5점 리뷰가 달리게 됩니다.

이야기를 나누면서 게스트에게 로컬들만 가는 식당이나 카페를 추천해 주거나 외국 사람들이

잘 안 가는 곳을 추천해주면, 게스트 입장에서는 몰랐던 여행 정보를 알게 되는 것이기 때문에 굉장히 좋아합니다.

물론 사람들을 만나는 것을 그다지 좋아하지 않는 게스트나 호스트의 경우에는 굳이 만날 필요는 없습니다만, 그렇지 않은 성향이라면 게스트와의 만남도 좋은 리뷰를 받는데 큰 도움이 됩니다.

5) 리뷰 요청

호스트가 아무리 잘 해주고, 신경 써줘도 리뷰를 쓰지 않는 게스트가 있습니다. 호스트가 마냥 리뷰를 기다리기보다는 직접 리뷰를 남겨달라고 요청하는 것이 좋습니다. 게스트에 대한 리뷰를 먼저 작성하고, 게스트에게 좋은 리뷰를 남겼다고 얘기해주면서 숙소 리뷰를 남겨달라고 부탁드립니다. 숙소에서 좋은 기억만 있다면 대부분의 게스트는 리뷰 작성을 합니다. 물론 성향상 직접 얘기해도 안 써주는 게스트도 있긴 하지만, 얘기하지 않고 기다리는 것보다 리뷰 작성해 달라고 얘기하는 편이 훨씬 리뷰를 받는 확률이 높았습니다.

TIP. 게스트에게 좋은 리뷰와 평점을 받기 위해서 너무나 친절한 호스트들이 있습니다. 게스트가 요청하는 건 웬만하면 다 해주려고 하고, 다 맞춰주려는 경향이 있는데 그러면 장기적으로 볼 때 호스트만 힘 빠지고 지치게 됩니다. 무리하거나 무례한 게스트의 요청에 대해서는 단호하게 안 된다고 하는 것이 좋습니다. 되는지 안 되는지 애매하게 답변해서 공연한 오해를 불러일으키기 보다는 게스트의 요청에 된다, 안 된다는 정확하게 얘기해

주세요. 게스트의 리뷰와 평점도 중요하지만, 그것 때문에 너무 속이고 들어갈 필요는 없습니다. 무리한 요청을 거절했다고 좋은 평점과 리뷰를 주지 않는 게스트는 어떻게 해서든 꼬투리를 잡아서 좋지 않은 평점을 남깁니다.

TIP. 게스트의 리뷰가 안 좋게 달렸다고 너무 마음 쓰지 마세요. 숙소에 오는 대부분의 게스트가 좋지만 어쩌다 한 두 팀이 흔히 말하는 진상 게스트일 수 있습니다. 숙소를 운영하면 무조건 만나게 돼있습니다. 나쁜 리뷰가 달렸다면 호스트의 감정을 배제하고, 그 리뷰의 사실에만 기반해서 조목조목 반박해서 댓글을 남기면 됩니다. (게스트 리뷰에 호스트가 댓글을 달면, 게스트는 다시 그 댓글에 다시 댓글을 달 수 없습니다.) 물론 전체 평점은 내려가겠지만 어쩔 수 없습니다. 언젠가는 마주하게 될 일입니다. 정상적인 사고방식을 가진 게스트라면 그 리뷰의 호스트 댓글을 보고 큰 문제가 없는 숙소라는 걸 알게 됩니다. 그러니 나쁜 리뷰가 달렸다고 너무 풀 죽어 있지도, 기분 나빠하지도 말고, 댓글 달고 잊어버리는 것이 좋습니다. 좋은 게스트들이 훨씬 많습니다.

(8) 민원 대처방법

1) 소음

민원이 가장 많은 것은 소음입니다. 단독 주택이 아니고서는 대부분은 이웃이 거주하고 있는데, 옆집 혹은 위, 아랫집의 경우 게스트가 웃고 떠들고 술 마시는 소음은 거주하고 있는 주민의 입장에서 정말 큰 스트레스일 수 있습니다.

이웃 주민들이 경찰에 소음으로 신고하는 사례도 심심치 않게 볼 수 있습니다. 특히 본인이 자가로 살고 있는 집의 경우는 이런 민원이 더 심한 경향이 있습니다. 우리가 합법적으로 허가를 받았더라도 여러 차례 민원이 들어가게 되면 처음 한 두 번은 구두 경고로 끝나지만, 그 이후에는 허가가 취소되는 행정처분을 받게 됩니다. 이웃 주민들의 동의를 얻어서 시작한 경우도 마찬가지입니다.

그러니 소음에 있어서는 게스트들에게 사전에 충분히 고지를 해줘야 합니다. 물론 잘 협조해주는 게스트도 많지만 그렇지 않은 게스트도 당연히 있습니다. 모든 민원은 이렇게 협조적이지 않은 게스트에게서 나옵니다. 이런 경우는 호스트가 같이 살거나 옆에서 지켜보고 있지 않는 한 어떻게 막을 수 있는 방법이 없습니다. 보통 호스트는 같이 거주하지 않는 경우가 많기 때문에 어느 정도의 소음이 있는지조차 알 수가 없습니다. 이웃이 호스트에게 말해주면 알게 되는 정도이고, 그렇지 않으면 이웃 주민이 참고 있다가 바로 민원을 제기하게 됩니다.

이런 민원에 대처하는 가장 좋은 방법은 애초에 민원이 있을 것 같은 건물이면 시작하지 않는 것입니다. 예를 들면 한 동짜리 아파트, 다세대 주택(빌라)인데 월세나 전세 세입자보다 자가로 살고 있는 주민이 많은 건물, 그리고 공동 현관문에 키패드가 있어서 나름 현관 보안에도 신경을 쓰는 건물 등은 민원이 나오기 쉬운 공동주택입니다.

이런 공동주택은 자주 방문해서 이웃주민들에게 인사도 드리고, 건물 앞을 주기적으로 청소도 하고, 건물 주변에 쓰레기도 청소해야 그나마 관리가 됩니다. 그래도 안 되면, 소음이 날

만큼의 인원수를 받지 않는 것도 방법입니다. 5~6명도 받을 수 있는 크기지만 3~4명만 받는다면 하는 식으로 인원 제한을 걸어야 합니다. 인원 추가 수익을 포기하는 대신 민원이 안 나오는 게 훨씬 좋은 선택입니다.

2) 흡연

담배도 민원이 많은 것 중 하나입니다. 대부분의 숙소는 금연이기 때문에 흡연자는 밖에 나가서 공동 현관 근처에서 담배를 피는 경우가 많습니다. 담배를 피울 때 건물 입주민이 드나들거나 혹은 담배 공초를 현관 앞에 버리거나, 침 뱉고 하는 행위들은 주민들이 정말 싫어하는 행동 중 하나입니다. 그러니 애초에 게스트에게 흡연자인지를 물어보고, 흡연자라면 숙소 근처에서 흡연할 수 있는 장소를 미리 알려주는 것이 가장 좋습니다.

간혹 숙소에서 실내 흡연을 하는 게스트가 있습니다. 실내에서 흡연을 하게 되면 우리 숙소에 냄새가 배는 것은 물론이고, 환풍구 등을 통해 같은 건물의 다른 층으로도 냄새가 퍼집니다. 아무리 경고 문구를 적어 놓아도 이렇게 실내 흡연하는 게스트는 꼭 한 번은 만나기 마련입니다. 실내 흡연은 호스트가 알 길이 없기에 막을 수 있는 방법은 거의 없습니다. 이런 게스트를 만나서 민원이 들어왔다면 최대한 사과하는 것 외에는 방법이 없습니다.

3) 지속적인 민원

호스트의 많은 노력에도 불구하고 민원을 계속 받는 경우가 있습니다. 그런 경우는 높은 확률로 주변에서 호스트가 숙소 운영하는 것을 싫어하는 것일 가능성이 큼니다. 이런

경우에는 손해를 최소화하는 선에서 빨리 정리를 하는 게 좋습니다. 그 민원은 숙소를 운영하는 동안 계속 들어오기 때문입니다. 호스트도 스트레스 받고, 게스트도 스트레스 받고, 민원 넣는 민원인 마저도 스트레스를 받는, 누구 하나 좋을 것 없는 상황입니다.

(9) 사업 확장 방법

에어비앤비 숙소를 오픈해서 어느 정도 운영이 되기 시작하면, 대부분의 호스트는 '2호점을 내야겠다.' 라는 생각을 하게 됩니다. 왜냐하면 투입되는 노동력 대비 결과물이 만족스럽기 때문입니다. 한 달에 청소 몇 번 하고, 웬만한 회사원 월급만큼 벌어보면 누구나 그런 생각을 할 수밖에 없습니다. 제가 만나본 많은 호스트들도 다 비슷한 생각을 합니다.

1) 상가주택, 다가구

건물 주인이 한명인 다가구나 상가주택에서 운영을 하고 있다면 같은 건물의 매물을 기다리는 것도 좋습니다. 같은 건물의 세입자가 나간다가나 공실이 생기는 경우라면 재빨리 건물주에게 연락해서 계약을 하고 싶다고 이야기하세요. 평소에 월세도 잘 내고, 깨끗하게 사용하면서 유지했다면 건물주가 임차를 주지 않을 이유가 없습니다. 이미 보장되어 있는 임차인에, 건물도 깨끗하게 사용하고, 부동산에도 복비를 주지 않아도 되니까요. 가장 이상적이면서도 안정적으로 숙소를 늘릴 수 있는 확실한 방법입니다.

2) 지역

같은 건물이 여의치 않다면 숙소 운영이 가능한 다른 매물을 찾아야 합니다. 이 때 첫 번째 숙소와 같은 지역, 최대한 가까운 곳에서 찾는 게 좋습니다. 숙소 간의 거리가 멀어지면 관리가 어렵습니다. 이 숙소 갔다가 저 숙소 갔다가 왔다 갔다 몇 번 하면 길에서 버리는 시간이 상당히 많아집니다.

숙소가 같은 지역에 가까운 거리에 있으면 대체 숙소로 활용하거나 달력을 조정할 때 사용할 수도 있습니다. 갑자기 첫 번째 숙소에 문제가 생겼을 경우 두 번째 숙소가 비어 있다면 두 번째 숙소로 옮겨줄 수도 있고, 반대의 경우에는 두 번째 숙소에서 첫 번째 숙소로 옮겨줄 수도 있습니다.

첫 번째 숙소의 달력이 애매하게 하루 이틀 이렇게 예약 사이사이 낀 날들이 많게 예약되어 있으면, 그 날짜를 가로막은 예약을 한 게스트를 두 번째 숙소로 옮겨서 달력의 날짜를 확보할 수도 있습니다. 물론 숙소를 옮겨주는 제안을 할 수 있는 건 두 번째 숙소가 더 좋은 경우에만 가능합니다. 첫 번째 숙소에 화장실이 고장났다든지, 전기가 갑자기 안 들어온다든지 등 적당한 핑계를 대면서 대신 더 좋은 두 번째 숙소로 업그레이드해준다는 식으로 이야기하면 거의 대부분은 더 좋은 숙소로의 이동을 흔쾌히 수락해 줍니다.

그 외에도 침구류 교체, 세탁, 방문 등의 이유로 가까운 거리에 숙소가 있어야 여러모로 관리가 편합니다.

3) 1인 1개 숙소

앞서 외국인관광 도시민박업이나 농어촌민박업으로 숙소 운영을 적법하게 하려면 1명이 1개 숙소만 합법으로 운영할 수 있다고 이야기했습니다. 일반 숙박업, 호텔업, 한옥체험업 등이 아닌 이상 1명이 1개의 숙소만 운영할 수 있습니다. 두 번째 숙소부터는 다른 사람의 명의로 해야 합니다. 그래서 보통 에어비앤비는 가족사업으로 많이 합니다. 본인 이름으로 하고, 어머니 이름으로 하고, 아버지 이름으로 하고...

정확하게는 전입신고를 각각 따로 하더라도 해당 숙소에 거주하면서 남는 방을 숙소로 운영하는 것이 합법적으로 운영하는 것입니다. 그런데 실제로 살면서 남는 방을 빌려주며 운영을 하는 호스트는 많지 않습니다. 에어비앤비 홈페이지만 들어가 봐도 개인실을 빌려주는 숙소보다 집전체를 빌려주는 숙소가 훨씬 많습니다. 일단 허가를 받고 나면 집전체를 빌려주든 개인실을 빌려주든 허가증을 받았기에 합법적인 운영의 범주에 들어가 있기 때문에 그렇습니다.

현행법에 따르면 같이 살지 않으면 엄밀히 말하면 허가를 받았더라도 합법적인 운영은 아닙니다. 다만, 허가를 내준 이후에 집을 전체로 빌려주는지, 같이 살면서 방 하나만 빌려주는지 일일이 방문해서 찾지 않으면 알 수가 없습니다. 그걸 매년 돌아다니며 확인할 수 있는 인력도 없습니다. 담당자들도 허가를 내주면 같이 살면서 운영하지 않을 것을 알고 있습니다.

2024년 8월 국무조정실과 문화체육관광부 등 관계부처는 도심 공유숙박의 관광진흥법 개정을 통한 규제 완화를 추진할 방침이라는 기사가 나왔습니다. 규제 완화 내용에는 내국인 숙박과 호스트의 실거주 방침 제외, 이웃주민 동의 생략 등이 포함되어 있는데, 아직까지

발표된 내용이 없어 확정된 것은 없습니다. 2025년 9월에도 공유숙박 제도에 관한 국회 토론회도 국회도서관에서 열렸지만 마찬가지로 어떤 내용도 확정된 것은 없기 때문에 기사를 바탕으로 규제완화를 예측하기 보다는 현행법에 좀 더 포커스를 맞추고 있는 게 좋겠습니다.

결론적으로 실거주하지 않고 가족명의로 운영을 하는 것은 개인이 판단해야 할 일입니다. 누구는 '남들 다 그렇게 하니까 그냥 그렇게 하면 되지.'라고 생각할 수도 있고, 또 누구는 '그래도 실거주 하면서 합법 테두리 안에서 해야지.' 라고 생각할 수도 있습니다. 그러나 앞부분에서 언급했듯이 많은 숙소가 집전체를 빌려주는 것을 보면 대부분의 사람들이 어떤 생각을 갖고 있는지는 짐작해 볼 수 있습니다.

TIP. 다른 가족 명의로 전입신고를 하고, 같이 사업을 운영해서 그 가족 명의로 사업자등록을 하면 사업자등록을 했다는 이유로 (지역)건강보험료 납부 의무가 생길 수 있습니다. 사업자이기 때문에 부가세, 소득세 등 세금 신고도 제때 해야 합니다. 건강보험료와 세금 문제까지는 생각을 못 하고 진행하는 사람들이 종종 있어서 사업 시작 전에 꼭 건강보험료와 예상되는 세금에 대해 확인하고 진행하는 것을 권장합니다. 생각보다 크게 다가올 수도 있습니다.

4) 호스텔업

에어비앤비 숙소를 어느 정도 운영해 봤다면 그 다음으로 호스텔업으로 넘어가는 것이 가장 이상적입니다. 호스텔업은 외국인관광 도시민박업이나 농어촌민박업과는 달리 실거주의

의무도 없고, 내국인을 받아도 되고, 이웃 주민의 동의도 필요가 없습니다.

대신 호스텔업을 하기 위해서는 까다로운 절차를 거쳐야 합니다. 운영하고자 하는 건물(혹은 한 층이) 호스텔업으로 용도변경이 되는지를 따져봐야 합니다. 호스텔업은 정보가 많지 않기 때문에 접근하기가 어렵습니다. 반대로 말하면 진입 장벽이 높기 때문에 한 번 들어오면 안정적으로 운영이 가능하다는 장점이 있습니다.

호스텔업은 초보자보다는 일정 기간 숙소를 운영해 본 경험자가 진입하는 것이 좋기 때문에 여기서는 간단하게 소개하는 정도로만 하고 넘어가겠습니다. 저희 카페에 호스텔업 관련 강의도 진행되고 있으니 호스텔업에 관심있는 분들은 공지사항에 강의 일정을 확인해 보면 됩니다.

5) 매매/자가

본인의 건물이 아닌 곳에서 숙소를 운영하는 것은 언제나 한계가 있을 수밖에 없습니다. 그러니 우리는 매매, 경매, 공매 등을 통해서 궁극적으로는 부동산을 소유하는 것을 목표로 삼고 숙소 운영을 해야 합니다. 월세를 내는 것보다 매매하여 대출 이자를 내는 것이 더 저렴하다? 그러면 매매를 해서 운영하는 것을 적극적으로 고려해 보세요. 숙소를 운영하면서는 현금 수익을 얻고, 시간이 지나 부동산 매매로 수익을 얻는 것을 목표로 삼고 시장에 진입한다면, 임대차 계약을 맺고 같은 시기에 시작한 사람들과는 다른 결과를 얻을 수 있을 것이라고 확신합니다.

(10) 채널의 다각화

에어비앤비는 앞서 말했듯이 여행 숙박 플랫폼(OTA: Online Travel Agency)입니다. 에어비앤비에 등록만 해도 잘 되는 경우도 있지만, 그렇지 않은 경우도 있습니다. 우리는 최대한 많이 숙소를 노출하고, 최대한 많은 예약을 받아야 합니다.

에어비앤비 외에도 숙소를 등록하면 좋은 OTA는 부킹닷컴과 아고다입니다. 부킹닷컴과 아고다는 사실 에어비앤비만큼 호스트가 이용하기 편리하지는 않습니다. 에어비앤비만 이용하다가 넘어가게 되면 불편한 점이 상당히 많습니다. 그럼에도 불구하고 그 두 업체가 가지고 있는 트래픽이 많다 보니 많은 업체들이 이용합니다.

에어비앤비는 호스트에게 꽤나 엄격해서 게스트로부터 불편 신고가 들어가거나, 메신저로 게스트와의 언쟁이 있거나, 현금 거래 유도 등이 있다고 판단되면(고의가 아니더라도) 몇 건의 예약을 받아 놔든, 금액이 얼마든지 상관없이 모두 취소시키고 계정을 막아버릴 수 있습니다. 물론 흔히 일어나는 일은 아니지만, 이런 경우 제대로 된 원인도 알려주지 않고 숙소가 이용 불가 상태가 됩니다. 실제로 에어비앤비로만 예약을 받던 지인이 위와 같은 이유로 약 10개월, 금액으로는 약 1억 원의 예약이 사라져버린 적이 있었습니다. (이후에 결국 계정은 복구되지 않았습니다.) 계정 정지는 보통 원인을 알려주지 않는 경우도 많아서 불합리하게 손해를 본 사례들이 에어비앤비 호스트모임 카페에서도 다수 공유되고 있습니다.

그러므로 우리는 에어비앤비로 시작했지만, 에어비앤비에 올인하기보다는 부킹닷컴이나

아고다, 농어촌민박업이라면 네이버 플레이스 등 최대한 여러 플랫폼에 노출하여 예약을 받는 것이 좋습니다. 실제로 에어비앤비에서는 거의 예약이 안 들어오고, 부킹닷컴이나 아고다를 통해서만 예약이 들어오는 숙소들도 꽤 많이 찾아볼 수 있습니다.

(11) 양도 양수 및 폐업 주의사항

1) 양도를 받는 경우

양도를 받을 때 가장 주의해야 할 점은 기존 매물의 허가를 문제없이 인수를 할 수 있는지의 여부입니다. 당연히 허가 받지 않은 물건이나, 허가 받기가 어려운 조건의 물건은 받으면 안 됩니다. 양도 매물은 보통 권리금이 천만 원 단위인데, 제대로 허가 받지 않거나 운영하기 어려운 물건을 받으면 수천만 원을 손해보게 됩니다. 양도 시 허가증을 그대로 받을 수는 없습니다. 앞서 허가 받는 방법에서 얘기했듯이 임대차 계약자 명의, 전입신고자 명의, 허가 신청자 명의가 동일해야 합니다. 그러므로 양도를 받는다는 것은 허가증을 나의 이름으로 변경해서 새로 발급받는 것이라고 이해하고 있으면 됩니다.

몇 년 전만 하더라도 허가를 받을 당시에 지금보다는 절차가 간단했습니다. 동의서가 필요 없는 경우도 많았고, 건물 노후도를 확인하는 절차도 없었습니다. 그런데 해가 갈수록 신청 인원이 많아지고, 민원이 폭증하다 보니 하나, 둘 절차가 복잡해지기 시작했죠. 그래서 양도 받을 때 기존에는 제출하지 않았던 입주민 동의서를 제출하라고 하거나 기존에는 문제가 없던 부분(불법 건축물 표시는 되지 않았지만 불법 건축물 매물, 도면과 현 상태가 다른 부분 등)에

대해 수정을 요구하는 경우도 있습니다.

일반적으로 임대차 계약(월세 혹은 전세)을 맺은 매물들을 양도하기 때문에 임대인과 임대차 계약서를 작성하기 전에 꼭 해당 주소의 매물을 양도 받을 때 문제가 없는지 확인을 받고, 양도 절차가 모두 완료되어 허가를 다시 받은 이후에 권리금을 주는 걸로 계약서를 작성하는 것이 중요합니다.

임대차 계약서는 임대인과 작성하고, 권리금에 관한 양도양수 계약서는 양도인과 양수인이 작성합니다. (2개의 계약서를 작성한다고 보면 됩니다.) 임대차 계약을 새로운 양수인과 작성할 때 임대인은 월세를 올려서 계약하려는 경향이 있습니다.

양도인은 양도를 하기전에 이 부분에 대해 임대인과 이야기를 하고 문제없음을 확인받아야 하는데, 양도를 하고자 하는 사람은 이미 숙소에 들어간 시설비나 권리금이 있기 때문에 월세 인상을 해도 거절하지 못할 것을 임대인이 알고 있습니다. 월세를 인상해 주더라도 권리금을 받고 나오는 것이 현 임차인에게 훨씬 유리하기 때문입니다. 혹시라도 양수인과 새로운 계약 시 월세의 변동이 있다면, 이 부분은 계약 전에 미리 양도받을 사람에게 알려주어야 합니다. 기존과 동일한 보증금, 월세로 계약하는 줄 알았는데, 막상 계약서 작성하는 날 월세를 올려서 계약하겠다고 이야기하면 모두가 난감한 상황이 되기 때문입니다.

TIP. 매물을 양도 받을 때 에어비앤비 계정을 함께 양도 받을 수는 없습니다. 가끔 계정도 양도해주겠다고 하는 경우도 있는데, 이는 양도인이 사용하고 있는 에어비앤비 이메일 계정과 비밀번호를 앞으로는 아예 사용하지 않을 생각으로 넘겨주는 것입니다. 그렇기에 계정을

통째로 넘겨주는 일은 흔치 않습니다. 보통은 양수인이 새로운 계정을 만들어 새롭게 숙소를 등록하고, 기존에 예약 받았던 내역은 기존 양도인과 공동 호스트를 맺고, 기존 예약들을 마무리할 때까지 공동 호스트를 유지하는 식으로 진행합니다.

2) 적정 권리금은 얼마?

매물 양도 양수 시에 권리금 혹은 시설비 명목으로 일정 금액을 받고 넘기게 되는데, 지나친 금액은 양도를 받아도 한참동안 손해인 경우가 많으니 무턱대고 받기 보다는 어느 정도 기준을 세워 두고, 기준을 넘지 않는 금액만 접근하는 게 좋습니다. 예를 들어 '권리금+시설비 비용을 빠르면 6개월, 늦어도 12개월내로 회수가 가능한 수준의 비용만 지불하겠다' 정도의 기준을 정해두면 좋습니다. 월 순수익이 150만 원 안팎인 숙소라면, 그 숙소의 양도 비용이 2천만 원 이하라면 접근하는 식입니다. 이미 확정된 예약까지 넘겨받는 조건이라면 예약되어 있는 금액의 50% 정도면 괜찮습니다. (200만 원 예약되어 있다면 100만 원 주는 정도)

현재는 매물을 구하기가 쉽지 않아서 높은 권리금을 주고서라도 진입하고 싶어하는 사람들이 많습니다. 저희 에어비앤비 호스트모임 카페에도 괜찮은 컨디션과 예약률을 보이면 단 몇 분만에도 양도 거래가 되곤 합니다.

양도를 받는다면 기존과 동일한 인테리어로 그대로 운영하기보다는 침구를 바꾼다든지, 가구를 바꾼다든지, 새로운 인테리어를 추가한다든지, 기존 매물에 뭐라도 +@를 더해주는 것이 좋습니다. 추가 비용이 들어간다는 사실을 염두에 두고 양도비를 고려하는 것이

좋습니다.

물론 실제 매물의 컨디션과 예약률이 좋다면, 내가 이보다 더 좋은 컨디션으로 만들 자신이 없는 경우에는 그냥 그대로 운영을 해도 무방합니다. 이런 경우 기존 매출과 예약률 등을 꼼꼼히 따져보고 결정하는 게 좋습니다.

3) 폐업 및 정리

모든 호스트가 많은 예약을 받고 잘 되는 것은 아닙니다. 잘 안 되는 경우도 많습니다. 에어비앤비의 특성상 예약이 잘 안 된다고 해서 호스트가 할 수 있는 게 딱히 없습니다. 블로그 체험단, 인스타그램 인플루언서, 유튜버, 광고 마케팅 등을 해봐도 크게 도움이 되지 않습니다. 이런 경우는 빠른 판단을 해서 단기 임대로 돌리거나 쉐어하우스로 돌리는 게 나을 수 있습니다. 최소한 월세라도 벌어야 하니까요. 이마저도 여의치 않으면 가구, 집기들을 빨리 처분하고, 폐업 신고하고 정리하는 것이 정신 건강에도 좋고, 스트레스 덜 받는 지름길입니다. 잘 되지도 않는 숙소 운영한다고 끌고 있어봐야 시간적으로, 금전적으로 더 손해만 볼 뿐입니다.

이 글을 여기까지 읽고 시작하는 분들이라면 그런 일은 없겠지요.

꼭 그러길 바랍니다.

5. 에어비앤비 세금

에어비앤비를 운영하면서 알아야 하는 세금은 개개인에 따라 너무 다르기도 하고, 저희 에어비앤비 호스트모임 카페에서 10년째 함께 활동 중이신 회계사님이 주기적으로 에어비앤비 세무 세미나를 열고 있기 때문에 그 세미나를 듣는 것을 추천 드립니다. 우리나라에서 에어비앤비 관련 세무처리를 가장 많이 한 회계사님이기에 어디서도 들을 수 없는 양질의 정보를 얻을 수 있습니다. 세미나 날짜는 회계사님과 일정 협의하여 보통 3개월에 한 번 정도 온라인으로 진행하고 있으니 공지사항을 틈틈이 확인해 주세요.

세미나에서는 기본적인 내용은 물론, 대부분의 호스트들이 궁금해하는 내용들을 다루고 있습니다.

- 어떤 업종 코드를 사용해야 하는지
- 간이과세자 vs 일반과세자
- 에어비앤비 호스트의 부가세
- 에어비앤비 호스트의 소득세
- 비용 처리 및 증빙 가능 품목들
- 현금영수증
- 세무조사 대상이 되는 경우
- 세무조사 대상이 되었을 때 세무처리 과정과 방법
- 여러 개 운영할 때의 세금 신고 방법

등 대부분의 사람들이 궁금해하는 내용이 비슷합니다. 세금은 신고하지 않는다고 해서 당장 납부하라고 하지 않습니다. 3년, 5년 기다립니다. 아무리 작은 금액도 몇 년씩 쌓이게 되면 큰 금액으로 변하게 됩니다. 에어비앤비 숙소를 운영하는 호스트라면 혹은 준비하고 있는 호스트라면 기본적으로, 반드시 알고 있어야 하는 내용이기 때문에 꼭 한 번은 들어보는 것이 좋겠습니다.

6. 불법 에어비앤비

(1) 불법 에어비앤비 숙소 현황

에어비앤비 플랫폼에 숙소를 등록했는데 적법한 허가를 받지 않은 숙소를 불법 숙소라고 말합니다. 원 룸, 1.5룸, 오피스텔, 근린생활시설, 호스트가 실제 거주하지 않으면서 집 전체를 빌려주는 숙소 등은 외국인관광 도시민박업 기준에 따른다면 모두 불법 숙소입니다. 거기에 내국인을 받으면 안 되는데 내국인을 가려서 받는 숙소는 많지 않습니다.(특례 허가 받아 180일 이내를 지켜서 내국인을 받는 외도민 숙소 제외) 그러면 단순 계산만 해봐도 실질적으로 서울에서 완전히 합법적으로 운영하고 있는 숙소는 그리 많지 않다는 것을 알 수 있습니다. 업계에서는 10~15% 정도로 보고 있습니다. 불법으로 사업을 영위하는 비율이 이렇게 많은 곳은 이 분야 외에는 없지 않을까 싶습니다.

지방의 경우는 서울보다는 불법의 비율이 좀 덜 합니다. 농어촌민박업은 근처 펜션 혹은 합법으로 운영중인 숙소에서 불법 운영 숙소 신고를 많이 하기도 하고, 아무래도 서울보다는

숙소 수가 적기 때문에 적발도 용이합니다. 이웃 주민들의 텃세나 민원도 무시하지 못합니다. 숙소에 머무는 게스트가 조금 시끄럽거나 이장의 눈에 거슬리거나 이웃주민과 사이가 조금이라도 안 좋다면 불법으로는 운영할 수가 없습니다. (이런 경우는 합법이라도 운영하기가 피곤하겠지요.)

(2) 불법 에어비앤비 적발되면 생기는 일

허가 받지 않은 숙소를 운영하다가 적발되면 어떤 일이 발생할까요? 일단 벌금을 납부해야 하고, 이후에는 공중위생관리법 위반 전과기록이 남습니다. 흔히들 빨간 줄 생긴다고 합니다. 많은 에어비앤비 호스트가 벌금을 맞고 전과 기록을 감수하고 운영을 합니다. 당장 통장으로 수익금이 꽂히기 때문에 그걸 포기하기가 어렵습니다. 벌금 일, 이백 내고 말지 하는 마음으로 운영합니다. 벌금 내는 것보다 수익이 훨씬 많습니다. 보통 그 정도되는 호스트들은 1~2개 하는 게 아니라 수십 개씩 운영하는 경우도 많습니다. 걸릴 걸 염두에 두고 합니다.

불법 운영으로 단속되면 경찰서에 가게 됩니다. 조서 작성하고 몇 개월 지나면 벌금 납부하라고 안내문이 옵니다. 실제로 단속에 걸리게 되면, 보통 사람은 엄청난 스트레스를 받습니다. 정신적으로 피폐해지고, 전과자라는 심리적 낙인이 생깁니다.

그래서 한 번 걸린 사람들은 웬만하면 다시 불법으로 안 합니다. 그러나 좀 크게 벌었던 사람들은 계속 합니다. 계속하다가 또 걸리면? 벌금 액수가 커집니다. 그런데 또 걸리면? 이제는 실제로 징역살이를 할 수도 있는 단계입니다. 단속 이후에도 계속하면 법원에서도

좋게 볼 수가 없겠죠.

(3) 단속 피하는 방법

혹시라도 단속 피하는 방법을 보고 싶어서 이 글을 읽고 있는 사람은 없을 거라고 생각합니다. 결론적으로, 불법 숙소 운영 단속을 피하는 방법은 없습니다. 단속은 여러 형태로 이루어집니다. 민원에 의해서 단속하기도 하고, 불법 숙소 운영 신고를 통해서 하기도 하고, 숙소에서 머물렀던 게스트가 불법 숙소인 것을 인지하고 신고하기도 하고, 특별사법경찰과 지자체가 합동 단속을 하기도 합니다.

아직까지 안 걸린 호스트들이 많은데 언젠가는 단속에 걸릴 수 있다는 생각을 가지고 있는 것이 좋습니다. 그러나 너무 많은 수의 불법 숙소가 운영되고 있다 보니 사실상 경찰이나 담당 공무원들의 인력으로는 단속을 할 수가 없습니다. 단속을 하는 인원도 정해져 있고, 실제로 숙박하는 현장을 적발해야 하기 때문에 단속의 어려움도 있습니다. 그래서 알면서도 어쩔 수 없이 놔두는 경우가 많이 있습니다.

(4) 규제의 현실과 편법

그런데 어떻게 대부분의 숙소가 합법적으로 운영되고 있지 않는 상황이 가능했을까요? 에어비앤비는 외국 기업이어서 국내법에 저촉 받지 않습니다. 따라서 사업자등록이나 적법한 허가 서류 없이 아무나 숙소 등록이 가능했습니다. 원룸을 하나 가지고 있다면 사진 찍어서

올리고, 돈 받을 통장 연계시켜 놓으면 바로 예약 받아서 운영을 할 수 있는 구조였던거죠. 거창하게 불법 에어비앤비 세팅 방법이라고 할 것도 없이 에어비앤비 사이트에서 등록하라는 대로 등록만 하면 완료입니다. 굉장히 쉬었습니다.

그러나 시간이 흐르면서 불법 숙소로 인한 많은 불만 사항이 접수되고, 세금도 제대로 내지 않는 호스트들이 많아지면서 정부에서도 에어비앤비를 압박하게 됩니다. 그로 인해 에어비앤비도 이제는 이런 일들을 가만히 보고 있지 않겠다고 나섰습니다.

초반에 언급했던 것처럼 2024년 10월부터는 허가를 받지 않은 숙소는 에어비앤비에 신규 숙소로 등록할 수 없게 되었고, 이미 등록된 숙소들도 2025년 말까지 허가 관련 자료를 제출하지 못하면 에어비앤비 플랫폼에서 삭제된다고 발표했습니다.

반대로 말하면, 불법으로 운영되는 숙소에 유예기간을 주었기 때문에 실제로 에어비앤비 사이트에서 삭제되기 전까지는 자진해서 삭제하는 사람은 없을 걸로 예상이 됩니다. 또, 유예기간 동안은 편안하게 운영할 수 있겠구나 하는 마음으로 신규 숙소 등록이 막히기 전에 오피스텔이나 원룸으로 진입한 사람들도 있습니다.

현재 에어비앤비에 등록되어 있는 숙소 중 허가 받지 않은 숙소의 수가 상당수 되기 때문에, 2026년에는 많은 숙소의 비활성화가 예상됩니다. 에어비앤비에서 실제로 다 삭제가 될지 아직까지는 모르는 일이지만 가까운 일본의 사례를 보았을 때, 아마도 허가 받지 않은 숙소들은 삭제가 될 것으로 예상됩니다.

다만, 이제는 또다른 편법으로 숙소 등록이 진행되고 있습니다. 많은 사람들이 이제는 완전한 불법 숙소 운영을 할 수 없다는 걸 알기 때문에 하나의 숙소는 어떻게 해서든지 허가를 받습니다. 그리고 허가 받은 관광사업등록증을 가지고 허가 받지 못하는 숙소를 등록합니다.

예를 들어 홍길동이라는 사람이 A, B, C 3개의 숙소를 운영하고 있다고 가정합시다. 홍길동은 A에 전입 신고를 하고, 외국인관광 도시민박업 허가증을 받았습니다. 원칙대로라면 B, C 숙소에도 전입 신고하고 허가를 받아야 하는데, 외국인관광 도시민박업은 한 사람이 하나의 숙소만 운영할 수 있기 때문에 B, C에 허가를 받을 수가 없습니다. 그래서 그냥 A 허가증을 B, C 숙소에도 등록합니다. 아직까지 에어비앤비에서 하나의 허가증을 가지고 여러 숙소를 등록하는 것에 대한 제재가 없습니다. 왜냐하면 실제로 하나의 허가증으로 여러 개의 숙소를 운영하는 형태가 있기 때문입니다.

에어비앤비에서는 허가증을 올리기만 하면 합법적으로 허가를 받은 숙소로 간주합니다. 주소가 달라도 등록이 가능합니다. 이렇게 등록되는 것이 언제까지 가능할지는 모르겠지만, 현재로서는 딱히 제재도 하지 않기 때문에 이를 알고 있는 호스트들은 이 허점을 파고들고 있습니다. 에어비앤비에서는 현재 '허가증을 올린 숙소 = 합법적인 숙소'라고 인식하고 있습니다.

결과적으로 허가 받은 등록증 하나로 여러 개의 숙소를 올릴 수 있는 게 지금의 에어비앤비 상황입니다.

혹시라도 현 상황을 이용하여 하나의 허가증으로 여러 개의 숙소를 등록해서 운영하면 되겠네?

라고 생각하는 분은 없기를 바랍니다. 이 업은 불법과 편법의 길 위에서는 오래도록 할 수 없는 사업입니다. 숙소 하나를 작게라도 운영해보고, 본인의 적성과 이 업이 잘 맞는다 생각되면 사이즈를 좀 더 키우거나 혹은 호스텔업처럼 정식 관광숙박업 허가를 받아 사업을 키워 나가기를 적극 권장하는 바입니다.

7. 결론

(1) 잘 되는 숙소, 잘 안 되는 숙소

잘 되는 숙소는 선순환이 일어나는 반면 안 되는 숙소는 악순환이 일어납니다. 에어비앤비 시장은 첫 단추를 잘 끼워야 합니다. 처음 등록했을 때 위에 말한 방법대로 예약 받고, 후기 받고, 예약 받고, 후기 받고, 이 과정이 이루어져야 합니다. 초기에는 수익을 바라기 보다는 시장에 정착하는 과정이라고 생각하고 운영하는 것이 좋습니다.

잘 되는 숙소는 호스트가 관심과 애정을 많이 쏟습니다. 이런 숙소들은 사소한 것에서도 티가 납니다. 게스트가 숙소로 문을 열고 체크인할 때 여름에는 에어컨이 켜져 있고, 겨울에는 온기가 돌고 있고, 은은한 음악이 나오고 있다거나 혹은 좋은 향기가 난다거나 하는 것들입니다. 청소 상태 역시 깨끗합니다. 대부분의 잘 되는 숙소들은 직접 청소를 하고 관리하는 호스트가 많습니다. 청소 업체를 사용하더라도 오랫동안 같이 손발을 맞춰왔거나 혹은 청소 후에 꼭 들러서 확인해 봅니다.

반대로 잘 안 되는 숙소는 예약이 잘 되지 않다 보니 호스트도 초반의 열정은 사라지고 점점 시들해집니다. 게스트 문의에도 응답 시간이 늦어지고, 예약이 별로 없으니 숙소에 대한 애정도 당연히 줄어들게 됩니다. 청소도 대충하게 되고, 게스트 요청사항은 귀찮기만 합니다. 사실 잘 안 되는 숙소는 처음부터 제대로 따져보지 않고 시작 먼저 해보는 케이스가 많습니다. 집에서 가까워서, 임대료가 잘 안 나가는 건물이 있어서, 건물이 깨끗해서, 월세 혹은 보증금이 저렴해서, 오픈만 하면 알아서 예약이 들어온다는 소리를 들어서, 서울은 무조건 잘 된다는 소리를 들어서, 부업으로 이 사업만큼 좋은 게 없다는 글이나 영상을 접하고서... 등등 다양한 이유로, 그렇지만 제대로 준비하지 않고 진입하는 경우가 대다수입니다.

에어비앤비 숙소를 운영하는 것은 엄연한 숙박 사업입니다. 진입 장벽이 낮고, 누구나 시작할 수 있는 사업이기 때문에 다른 사람들보다 더 많이 준비하고 들어가야 합니다. 위치를 선정하고, 매물 상태를 확인하고, 인테리어를 진행하고, 오픈해서 운영하기까지의 모든 과정을 알고 들어가야 합니다.

준비 없는 시작은 결국에는 예약을 받지 못하는 공실의 악순환에 빠지기 쉽습니다. 에어비앤비 사업은 철저한 계획과 지속적인 관리가 필요하며, 호스트의 꾸준한 관심과 노력이 필요한 일이라는 점을 기억해야 합니다.

(2) 성공하는 에어비앤비의 조건

게스트가 숙소를 결정하는 5가지의 요소는 위치, 인테리어, 가격, 경험과 가치입니다.

1) 위치

위치는 숙소를 선택할 때 가장 중요한 요소입니다. 위치가 좋아야 제대로 된 가격도 받을 수 있고, 높은 예약률을 유지할 수 있습니다. 시간이 걸리더라도 좋은 위치를 찾아서 시작하는 것이 무엇보다 중요합니다. 위치가 좋으면 인테리어가 좀 덜 예뻐도, 숙소가 조금 낡아어도 커버가 됩니다. 반대로 모든 요소가 좋아도 위치가 나쁘면 게스트의 선택을 받기가 어렵습니다.

본인이 인테리어 디자이너라서, 공간 스타일리스트라서 굉장히 매력 있는 숙소를 꾸며놓지 않는 한 위치를 최우선순위로 매물을 선택하세요. 물론 좋은 위치에는 이미 진입한 많은 호스트들이 숙소를 운영하고 있습니다. 그러나 포기하지 않고 꾸준히 찾아본다면, 분명히 우리와 인연이 있는 매물이 나오기 마련입니다.

2) 인테리어

인테리어를 잘 해두면 위치가 조금 떨어져도 게스트가 알아서 찾아옵니다. 게스트에게도, 호스트에게도 인테리어는 굉장히 중요합니다. 게스트는 인테리어 된 사진을 보고 숙소를

결정하기 때문입니다. 게스트가 '인테리어는 좋은데 위치가 조금 애매한데?'라고 고민을 할지언정, 클릭을 유발할 수 있는 예쁜 인테리어 스타일링은 숙소 운영을 위한 필수 조건입니다.

인테리어는 처음 할 때 힘이 듭니다. 최근에는 자재와 인건비까지 올라 비용도 많이 들어갑니다. 그러나 처음은 힘들어도 하고 나면 그 값어치를 해주는 것이 인테리어입니다.

물론 임대차 계약을 맺어서 운영하는 경우라면 생각이 조금 다를 수 있습니다. 내 건물도 아닌데 수천만 원 들여서 공사하는 것도 고민이 될 수밖에 없습니다. 그렇기에 계약 시 특약을 잘 작성해 둬야 하고, 최대한 가성비 있는 인테리어를 하는 것이 좋습니다.

비용을 최소화하고 싶다면 적어도 도배(혹은 페인트), 바닥, 화장실 타일만큼은 신경 써서 실내가 깔끔한 느낌은 나게 해두어야 합니다. 대충 침대 넣고, 침구류 세팅하면 예약이 되던 시절도 있었습니다. 이제는 그런 시절은 돌아오지 않습니다. 게스트의 클릭을 유도할 수 있게, 예약이 잘 되는 인테리어를 해두어야 합니다. 좋은 인테리어는 결국 높은 예약율과 높은 수익으로 돌아옵니다.

에어비앤비 운영할 물건을 구했다면, 수많은 숙소들 중에서 내 숙소를 돋보이게 할 인테리어에 온 힘을 다하길 바랍니다. 본인이 인테리어 경험이나 능력이 없다면 공간디자이너나 인테리어 스타일링 업체에 의뢰하세요. 에어비앤비의 승패는 인테리어로 결정된다는 점, 잊지 마세요.

3) 가격

우리 숙소의 적정 가격을 책정하는 것이 중요합니다. 너무 비싸다고 좋은 것도 아니고, 또 무작정 저렴하게 한다고 해서 좋은 것도 아닙니다. 소비자는 가격에 민감합니다. 1~2만 원 차이로 예약이 되고, 안 되는 경우가 많습니다.

우리 숙소의 적정 금액은 숙소를 운영하면서 찾아가면 됩니다. 예약이 들어오는 금액 중 가장 높은 상한선과 이 정도 금액 이하로는 내리지 않겠다는 우리 숙소의 하한선을 정해 놓으세요. 예약이 안 된다고 하한선이 무너져 버리면 수익률이 너무 떨어져 숙소 운영을 포기하게 되는 경우도 있습니다. 하한선을 유지하면서 인테리어를 바꿔본다든지, 최소숙박일을 바꿔본다든지, 사진을 다시 찍어본다든지, 추가 숙박에 대해 할인을 해준다는 식의 여러가지 시도를 해보면서 예약률을 높일 수 있는 방법을 찾는 것이 좋습니다.

4) 경험과 가치

우리 숙소에서 게스트에게 줄 수 있는 경험과 가치가 무엇인지 고민해 보면 좋습니다. 어렵게 생각할 필요는 없습니다. 작은 기념품, 엽서 한 장, 커피 한 잔 등의 물질적인 것도 좋고, 게스트의 마음을 헤아려주는 말 한 마디도 괜찮습니다.

흔히 에어비앤비는 오토 운영으로 수익 자동화를 이룰 수 있다고들 합니다. 그러나 오토 운영이라는 것은 없습니다. 에어비앤비는 단순히 공간을 빌려주는 것이 아니라 소통과 세심한

배려를 통해 게스트에게 가치있는 머무름의 경험을 제공하는 사업임을 인식해야 합니다.

성공적인 숙소 운영은 결국 호스트의 노력에 달려있습니다.

이와 관련하여 함께 읽어보면 좋은 글이 있으니 참고해 보세요.

<https://cafe.naver.com/maplepath/94759>

8. 맺음말

수 년간 에어비앤비 호스트 모임 카페를 운영하면서 축적한 경험과 노하우, 그리고 여러 차례 에어비앤비 강의를 진행하면서 수많은 사람들을 만나 겪은 일들을 바탕으로, 창업을 준비하는 분들이 반드시 알아야 할 내용들을 글에 담았습니다. 이 글 한 번 읽었다고 모두가 에어비앤비 운영에 성공할 수는 없지만, 이 글을 읽은 사람은 그렇지 않은 사람보다 조금은 나은 상태에서 시작할 수 있다는 점은 확실합니다.

에어비앤비 숙소 운영은 생각보다 단순한 일은 아닙니다. 많은 시행착오를 겪으면서 직접 경험하지 않으면 알기 어려운 부분들이 많습니다. 제가 겪었던 시행착오들은 누구 하나 옆에서 알려주는 사람이 없었기 때문에 많은 시간과 비용이 들어갔지만, 그 경험을 공유함으로써 에어비앤비 창업을 희망하는 예비 호스트들에게 실질적인 도움이 되기를 바라는 마음으로 글을 적었습니다.

저의 경험과 노력이,
여러분의 시작에 작은 밑거름이 되었으면 좋겠습니다.

*** 추천 사이트 ***

(1) 로컬데이터

<https://www.localdata.go.kr/data/dataView.do>

관광숙박업, 관광펜션업, 농어촌민박업, 숙박업, 외국인관광 도시민박업, 일반야영장업, 자동차야영장업, 한옥체험업 등의 현황과 통계 자료를 볼 수 있습니다. 데이터 찾기> 문화> 숙박 탭을 클릭하면 확인할 수 있습니다. 본인이 운영하고자 하는 지역에 합법적으로 등록된 숙소 현황을 알 수 있어 숙소 준비할 때 참고하면 좋습니다.

(2) 한국관광데이터랩

<https://datalab.visitkorea.or.kr/datalab/portal/main/getMainForm.do>

우리나라 관광 빅데이터를 제공해 주는 사이트입니다. 관광 통계, 시장 동향, 지역별, 국가별 현황, 숙박방문자 비율 등도 확인해 볼 수 있어 관광데이터가 필요할 때 유용하게 쓰이는 사이트입니다.

(3) 디자인 스튜디오 로에(ROÉ)

<https://designstudioroe.kr>

성공적인 숙소 운영을 하고 싶으면 이 업체와 시작하면 됩니다. 합리적인 비용으로 게스트가 머무는 공간 곳곳에 감성과 편안함을 자연스럽게 녹여내며, 감각적인 디자인으로 숙소 브랜드의 이미지를 한층 더 높여줍니다.

(4) 호스트 전용몰

https://smartstore.naver.com/host_mall

국내 유명 5성급 호텔에 납품하는 침구류 제작사가 직접 판매하는 폐쇄몰입니다. 저희 카페와 협업을 통해 호스트만 구매할 수 있습니다. 품질은 최상급인데 가격은 저렴합니다. 시중에 오픈 되어 있지 않아 아는 사람들만 지속적으로 구매하는 사이트입니다.

(5) 에어비앤비 호스트모임 카페

<https://cafe.naver.com/maplepath>

우리나라에서 가장 큰 에어비앤비 호스트 커뮤니티로, 약 12만 명 이상의 회원이 가입되어 있습니다. 에어비앤비에 관한 정보, 소식, 노하우, 경험담, 뉴스 등 웬만한 내용은 이곳에서 검색하면 다 찾아볼 수 있습니다.

(6) 글쓴이 블로그

<https://ab-info.kr/>

에어비앤비 인사이트라는 블로그를 운영중입니다. 이 글에 다 적지 못한 공유숙박업에 관한 정보나 뉴스, 관련 소식, 칼럼 등을 블로그에 업데이트합니다.

(7) 에어비앤비 매물 양도

<https://cafe.naver.com/f-e/cafes/21812311/menus/225?viewType=L>

에어비앤비 호스트모임 카페에 양도/임대/매매 게시판입니다.

<https://naver.me/Gf0y9WrW>

에어비앤비 호스트모임 카페에서 숙소를 양도하고자 하는 호스트는 위 링크의 신청폼을 통해 신청할 수 있습니다. 에어비앤비에 관심이 많은 실제 회원들만 모여 있기 때문에 조회수가 높고, 인기 지역 매물이 올라오면 단 몇 분 만에 계약이 완료되기도 합니다.

마지막으로, 이 글의 내용이 여러분들에게 도움이 되었다면 저희 에어비앤비 호스트모임 카페에 감상평 혹은 읽고 난 후기 글 하나 남겨 주시면 감사하겠습니다.

© 2025 에어비앤비 호스트모임 카페 운영자 All rights reserved.

상업적 배포 금지, 무단 복제 금지, 인용 시 출처 표시

본 전자책은 저작권법에 의해 보호받는 저작물입니다. 저작권자의 명시적 동의 없이 전자책의 전부 또는 일부를 복사, 수정, 저장, 재배포, 출판, 전송하거나 상업적 목적으로 이용할 수 없습니다. 본 전자책은 개인적인 학습 및 참고 목적으로만 사용 가능합니다.

본 전자책의 일부 내용을 인용하고자 할 경우, 반드시 저자명과 전자책 제목, 출처를 명확히 표기해야 합니다. 단, 인용 범위를 넘어서는 무단 사용은 저작권 침해에 해당합니다. 본 전자책의 내용은 작성 시점의 자료와 정보를 기반으로 제공되었으며, 저자는 본 자료의 사용으로 인해 발생할 수 있는 직접적·간접적 손해에 대해 어떠한 법적 책임도 지지 않습니다.

문의: roadcyc@naver.com