

공인중개사가 알려주는

단기임대·에어비앤비 실전 바이블

소유하지 않아도 월급만큼 월세 받는 법
300만 원으로 시작하는 공간 사업 · 2025 규제 완전대응판

박언정
부동산 마스터키

공인중개사가 알려주는 단기임대·에어비앤비 실전 바이블

소유하지 않아도 월급만큼 월세 받는 법

지은이 박언정 (부동산 마스터키)

발행 부동산 마스터키

판형 A5 (148×210mm)

개정 2025 규제 완전대응판

블로그 blog.naver.com/mkl2103 (부동산마스터키 박언정)

유튜브 박언정TV (부동산마스터키)

인스타그램 @부동산마스터키

이메일 mkl2103@naver.com

이 책의 저작권은 저자 박언정에게 있습니다. 저자의 사전 허락 없이
이 책의 일부 또는 전부를 복사·복제·전송·배포하는 것을 금합니다.

※ 본문의 [이미지 삽입 위치]는 저자 본인 숙소 사진 또는 본인 계정의
에어비앤비·부킹닷컴·삼삼앰투 화면 캡처를 넣는 자리입니다.

도표·인포그래픽은 저작권 문제가 없는 오리지널 제작 자료입니다.

※ 법률·세무 내용은 일반 정보이며, 실제 적용은 관할 지자체·세무사·
법률 전문가의 확인을 받으시기 바랍니다.

목차

프롤로그 — 물리치료사에서 부동산 마스터키까지	5
왜 지금 단기임대·에어비앤비인가	11
1장. 단기임대란 무엇인가	12
2장. 에어비앤비 vs 삼삼옴투 vs 단기임대 완전 비교	18
3장. 2025 시장 대격변 — 규제·세제·기회	22
합법 운영 — 법과 세금	26
4장. 단기임대는 불법인가 — 합법 운영의 조건	27
5장. 에어비앤비 합법 운영 — 숙박업 유형과 영업신고 3단계	37
6장. 세금의 모든 것 — 부가세·종합소득세·절세	46
7장. 계약서·전자계약·보험과 리스크 관리	54
시작하기 — 매물과 세팅	62
8장. 입지 선정 전략 — 어디에 세팅할 것인가	63
9장. 매물 확보의 기술 — 부동산 공략과 전대차 협의	72
10장. 매물 분석 체크리스트 — 계약 전 반드시 확인	78
11장. 초기 투자와 세팅 — 투자금 최소화 전략	85
12장. 첫인상을 지배하라 — 인테리어와 사진	91
플랫폼 등록과 마케팅	96
13장. 에어비앤비 호스트 등록 완전 정복 (10단계)	97
14장. 삼삼옴투 완전 정복	110
15장. 부킹닷컴·아고다와 멀티 플랫폼 전략	119
16장. 리스팅 최적화 — 제목·설명·가격·슈퍼호스트	125
17장. 마케팅 — 블로그·인스타·유튜브·당근·피터팬	130
운영 최적화	135
18장. 게스트 커뮤니케이션 — 신뢰가 리뷰가 된다	136

19장. 청소와 유지보수 시스템	141
20장. 문제 상황 대응 — 컴플레인·고장·분쟁	145
21장. 운영 자동화와 시스템화 — 내가 없어도 돌아가게	149
확장과 부의 사다리	153
22장. 수익 극대화와 복수 매출 운영	154
23장. 틈새 공간 임대 — Shop in Shop	160
24장. 현금흐름에서 부의 사다리로 — 레버리지와 포트폴리오	165
25장. 박언정의 실전 케이스 스터디	170
에필로그 — 실행하는 사람이 가져간다	183
실전 부록	185
부록 A. 단기임대차 계약서 양식과 특약	186
부록 B. 실전 체크리스트 모음	190
부록 C. 완벽 세팅 물품 리스트	193
부록 D. 다국어 게스트 하우스 매뉴얼 템플릿	195
부록 E. 유용한 사이트·앱·연락처	198

프롤로그 — 물리치료사에서 부동산 마스터까지

"전문직이라는 착각" 속에서 보낸 20년

저는 20년 동안 물리치료사로 일했습니다. 병원에서 환자의 굳은 근육을 풀고, 재활 운동을 돕고, 통증을 어루만지는 일이었지요. 나쁜 직업이 아니었습니다. 오히려 "전문직"이라는 세 글자가 주는 안정감을 오래 믿었습니다. 국가자격증이 있고, 매달 정해진 날짜에 월급이 들어오고, 사람들이 "선생님"이라고 불러 주니까요.

그런데 마흔이 가까워질수록 이상한 답답함이 밀려왔습니다. 아침에 출근해 하루 종일 남의 몸을 만지다 저녁이 되면 파김치가 되어 돌아왔습니다. 제 두 손과 제 시간을 팔아서 돈을 버는 구조. 제가 아프거나, 쉬거나, 늙으면 그 순간 수입이 0이 되는 구조. 그것이 물리치료사라는 "전문직"의 진짜 얼굴이었습니다.

가장 아팠던 건 아이들과의 시간이었습니다. 병원 스케줄에 맞춰 사는 저에게 아이의 재롱잔치, 학교 상담, 함께하는 저녁 식사는 늘 "다음에"로 미뤄졌습니다. 저는 열심히 사는데, 정작 제 인생의 주도권은 제게 없었습니다. 월급쟁이의 시간표는 제 것이 아니라 조직의 것이었으니까요.

■ 박언정의 조언

안정적인 월급은 축복이지만, 동시에 가장 달콤한 함정이기도 합니다. 매달 들어오는 돈이 "지금 이대로 괜찮다"는 착각을 심어 주기 때문입니다. 저는 여러분이 그 월급을 버리라고 말하는 게 아닙니다. 월급을 지키면서, 그 옆에 두 번째 파이프라인을 하나 더 놓자는 겁니다.

요가 매트 위에서 시작된 질문

몸이 지쳐 갈 무렵, 저는 요가와 필라테스를 배우기 시작했습니다. 처음엔 순전히 제 몸을 돌보기 위해서였지요. 그런데 매트 위에 누워 호흡을 고르

다 보면 자꾸 같은 질문이 떠올랐습니다. "나는 앞으로 20년도 이렇게 남의 시간표대로 살아야 하나?"

그 질문이 저를 공인중개사 공부로 이끌었습니다. 부동산이라고 하면 대단한 자본가들의 리그처럼 느껴졌지만, 막상 공부를 시작해 보니 그건 결국 "사람이 머무는 공간"에 관한 이야기였습니다. 저는 20년간 사람의 몸을 돌봐 온 사람입니다. 사람이 편안하게 머무는 공간을 만드는 일이라면, 어쩌면 제가 잘할 수 있겠다는 생각이 들었습니다.

낮에는 병원에서 환자를 보고, 밤에는 부동산 공법과 세법을 파고들었습니다. 잠이 부족했지만 이상하게 설렸습니다. 태어나 처음으로, 제 미래를 제 손으로 설계하고 있다는 감각이었으니까요.

41세, 사표를 내던 날의 두려움

공인중개사 자격증을 손에 쥐고, 저는 41세에 20년 다닌 병원에 사표를 냈습니다.

솔직히 말씀드리면, 용감해서가 아니었습니다. 무서웠습니다. 매달 꼬박꼬박 들어오던 월급이 끊긴다는 것, "물리치료사 박언정"이라는 익숙한 이름표를 떼어 낸다는 것, 그리고 무엇보다 "실패하면 어쩌지"라는 공포. 사표를 내고 집으로 돌아오던 그 길이 아직도 생생합니다. 후련함보다 불안이 훨씬 컸습니다.

그 두려움을 저는 부정하지 않습니다. 오히려 여러분께 솔직히 말씀드리고 싶습니다. 새로운 시작에는 반드시 두려움이 따라옵니다. 두려움이 없는 도전은 없습니다. 중요한 건 두려움을 없애는 게 아니라, 두려움을 안고도 **작은 한 걸음**을 떼는 것입니다.

"300만 원으로도 시작할 수 있다"는 충격

퇴사 후 저는 부동산 투자 모임을 기웃거렸습니다. 그런데 대부분의 이야기가 저 같은 사람에겐 딴 세상이었습니다. "몇 억을 대출받아 아파트를 사서 몇 년 뒤 시세차익을..." 하는 이야기들. 목돈도 없고, 대출도 겁나는 저

에게는 그림의 떡이었습니다.

그러다 한 모임에서 **단기임대**와 **에어비앤비**를 처음 들었습니다. 집을 소유하지 않고도, 남의 집을 빌려 옵션을 갖춰 놓고 짧게 재임대하거나 숙박으로 운영해 현금흐름을 만든다는 개념이었습니다. 제 귀를 의심하게 만든 건 이 한마디였습니다.

"300만 원 정도면 하나 세팅해서 시작할 수 있어요."

몇 억이 아니라 300만 원. 그 순간 제 머릿속에서 "부동산은 부자들의 리그"라는 벽이 와르르 무너졌습니다. 소유가 아니라 **운영**으로도 돈을 벌 수 있다니. 저처럼 목돈 없는 직장인, 목돈 없는 퇴사자에게도 문이 열려 있었던 겁니다.

저는 곧장 실행에 옮겼습니다. 첫 무대는 제가 살던 지역과 가까운 **울산**이었습니다. 현대중공업과 SK에너지 같은 대기업이 있어 출장·파견 수요가 꾸준한 산업도시였지요. 저는 옵션을 갖춘 원룸 하나를 소액으로 세팅해, 월 임대료 55만 원을 받고 순수익 월 50만 원을 만들었습니다. 관리는 한 달에 한 번 정도면 충분했습니다. 큰돈은 아니었지만, 그 50만 원은 제 인생에서 처음으로 **제 시간을 팔지 않고 번 돈**이었습니다.

그 원룸을 저는 3개로 늘렸습니다. 월 150만 원의 안정적인 현금흐름. 여기서 자신감을 얻은 저는 **부산 광안리**로 무대를 넓혔습니다. 광안대교와 바다가 보이고, 지하철 2호선이 가깝고, 해변까지 걸어서 5분인 투룸. 보증금 500만 원에 세팅비 300만 원, 약 800만 원을 투자했습니다. 첫 달 매출이 320만 원. 이후 평균 월 300만 원을 넘었고, 이 역시 3개로 확장해 평균 월 350만 원을 만들었습니다. 대신 에어비앤비는 매일 손이 가는, 관리 강도가 훨씬 높은 사업이었습니다.

■ 박언정의 실전 케이스

울산의 단기임대(안정적 월 150만 원, 관리는 월 1회)와 부산 광안리의 에어비앤비(수익성 높은 월 350만 원, 매일 케어). 저는 이 두 가지를 저울질하다 결국 **둘 다** 가져가기로 했습니다. 안정성은 울산이, 수익성은 부산이 채워 주었으니까요. 이 조합이 훗날 제 포트폴리오의 뼈대가 됩니다.

현금흐름이 열어 준 다음 문

울산과 부산에서 나오는 월 500만 원가량의 안정적인 현금흐름은 뜻밖의 문을 하나 더 열어 주었습니다. 은행이 이 월세 수익을 소득으로 인정하기 시작한 겁니다. 그러자 제 대출 한도가 눈에 띄게 올라갔고(대략 3배), 금리 우대까지 받게 되었습니다. 저는 이 레버리지를 발판 삼아 아파트 단기매매, 상가, 소규모 건물로 포트폴리오를 다각화해 나갔습니다.

이 대목에서 저는 한 가지 깨달음을 얻었습니다. **현금흐름이 곧 레버리지의 열쇠다.** 목돈이 있어야 투자를 시작하는 게 아니라, 작은 현금흐름을 먼저 만들면 그것이 더 큰 기회의 문을 열어 준다는 것. 순서가 거꾸로였던 겁니다.

왜 이 책을 쓰는가

시중에는 부동산 세미나가 넘칩니다. 성공 사례를 자랑하는 강연도 많습니다. 그런데 이상하게도, 돈 없는 직장인이 "그래서 나는 오늘 무엇부터 하면 되나요?"라고 물으면 답해 주는 책은 드물었습니다. 화려한 결과는 넘치는데, 진짜 첫걸음을 손잡고 안내해 주는 실전서는 없었던 겁니다.

저는 그 첫걸음 안내서를 쓰고 싶었습니다. 몇 억을 굴리는 자산가가 아니라, "돈이 없어서, 부동산은 어려워서, 세금 때문에" 망설이는 바로 여러분을 위한 책. 제가 41세에 사표를 던지고 두려움에 떨며 땀던 그 한 걸음을, 여러분은 조금 덜 무섭게 뚫 수 있도록 돕고 싶었습니다.

■ 박언정의 조언

완벽을 기다리지 마세요. 완벽한 매물, 완벽한 자금, 완벽한 타이밍은 영원히 오지 않습니다. 실행하는 사람이 수익을 가져갑니다. 작게 시작하세요. 원룸 하나, 투룸 하나면 충분합니다.

이 책의 약속과 사용법

이 책은 여러분께 세 가지를 약속합니다.

첫째, **소유하지 않아도 월세를 받는 법**을 알려 드립니다. 남의 집을 빌려 운영으로 현금흐름을 만드는 구조를, 제가 직접 겪은 수치와 함께 낱알이 공개합니다.

둘째, **300만 원 규모에서 시작하는 현실적인 로드맵**을 드립니다. 뜬구름 잡는 이야기가 아니라, 초기자금·운영자금·손익분기·가동률 같은 숫자로 이야기합니다.

셋째, **2025년 규제에 완전 대응하는 법**을 드립니다. 에어비앤비 영업신고 의무화, 비아파트 6년 단기임대 세제혜택 부활 등 바뀐 판을 정확히 짚어 드립니다. 규제는 준비된 사람에게는 오히려 진입장벽이자 기회입니다.

어떻게 읽으면 좋을까요? PART 1(1~3장)은 지도를 그리는 단계입니다. 단기임대가 무엇인지, 에어비앤비·삼삼엠투와 어떻게 다른지, 2025년 시장이 어떻게 바뀌었는지를 큰 그림으로 잡습니다. 조금하게 실행부터 하지 마시고, 먼저 이 지도를 머릿속에 새겨 주세요. 지도가 있어야 길을 잃지 않습니다.

한 가지만 당부드립니다. 이 책에 나오는 저의 수치와 경험은 특정 시점, 특정 지역의 제 사례입니다. 여러분의 지역과 상황은 다를 수 있고, 특히 법·세무 판단은 관할 지자체와 전문가 확인이 반드시 필요합니다. 저는 길잡이일 뿐, 최종 판단과 책임은 여러분의 몫입니다. 그럼에도 저는 확신합니다. 이 책을 덮을 즈음, 여러분은 "나도 할 수 있겠다"가 아니라 "나 이거 하겠다"고 말하고 있을 겁니다.

자, 이제 첫 장을 넘겨 봅시다.

■ 요약

- 저는 20년 물리치료사로 일하며 "전문직"의 안정감 뒤에 숨은 시간과 몸을 파는 구조의 한계를 절감했습니다.
- 41세에 사표를 내고 두려움 속에서 시작한 첫 무대는 울산 단기임대(순 수익 월 50만 원, 3개로 월 150만 원)였습니다.
- "300만 원으로도 시작할 수 있다"는 사실이 부동산은 부자들의 리그라는 벽을 무너뜨렸고, 부산 광안리 에어비앤비(월 350만 원)로 확장했습니다.
- 작은 현금흐름이 대출 한도와 금리 우대라는 레버리지의 열쇠가 되어 더 큰 기회의 문을 열었습니다.
- 이 책은 돈 없는 직장인을 위한 진짜 첫걸음 안내서입니다. 실행하는 사람이 수익을 가져갑니다.

PART 1

왜 지금 단기임대·에어비앤비인가

시장을 읽는 사람이 기회를 잡는다

1장. 단기임대란 무엇인가

단기임대의 정의 — 1주에서 6개월, 그리고 풀옵션

단기임대를 한 문장으로 정의하면 이렇습니다. **1주에서 6개월 사이의 기간 동안, 생활에 필요한 옵션(가구·가전)을 모두 갖춘 공간을 빌려주는 임대**입니다.

우리가 흔히 아는 전월세는 보통 2년 계약에, 세입자가 자기 짐과 가전을 들고 들어옵니다. 반대로 호텔은 하루 단위로 묵고 몸만 들어가지요. 단기임대는 그 중간 어디쯤입니다. 전월세처럼 "생활"을 하되, 호텔처럼 "몸만 들어와도" 되는 형태. 냉장고·세탁기·침대·책상·조리도구·수건까지 다 갖춰 놓았기에, 캐리어 하나만 끌고 와서 오늘부터 살 수 있습니다.

이 "풀옵션 + 짧은 기간"의 조합이 단기임대의 핵심 경쟁력입니다. 세상에는 2년씩 살 수는 없지만 며칠에서 몇 달은 머물러야 하는 사람들이 생각보다 아주 많기 때문입니다.

■ 박언정의 조언

단기임대에서 "풀옵션"은 선택이 아니라 필수입니다. 옵션이 부실하면 손님은 오지 않고, 옵션이 충실하면 같은 공간이라도 임대료를 더 받을 수 있습니다. 저는 첫 울산 원룸을 세팅할 때 "내가 여기서 한 달 산다면 무엇이 필요할까"를 기준으로 하나하나 채웠습니다.

단기임대의 5대 특징

단기임대를 제대로 이해하려면 다섯 가지 특징을 알아야 합니다.

첫째, 짧은 계약 기간. 1주에서 6개월. 계약이 짧다는 건 그만큼 회전이 빠르다는 뜻입니다.

둘째, 풀옵션. 앞서 말씀드린 대로 몸만 들어와 살 수 있는 구조입니다. 이것이 일반 전월세와 결정적으로 다른 지점입니다.

셋째, 높은 회전율. 손님이 자주 바뀝니다. 회전이 빠르다는 건 관리 손이 더 간다는 단점이기도 하지만, 뒤집어 보면 시장 상황에 맞춰 가격을 자주 조정할 수 있는 유연함이기도 합니다.

넷째, 유연한 가격. 성수기와 비수기, 주중과 주말, 단기와 중기에 따라 가격을 탄력적으로 매길 수 있습니다. 2년에 한 번 임대료를 조정하는 전월세와는 완전히 다른 게임입니다.

다섯째, 다양한 수요층. 출장자부터 한달살기 여행자까지, 손님의 스펙트럼이 넓습니다. 수요층이 다양하다는 건 한 시장이 얼어붙어도 다른 시장에서 손님을 받을 수 있다는 뜻입니다.

단기임대의 5대 특징

전월세와도, 호텔과도 다른 제3의 게임

1	2	3	4	5
짧은 계약 기간	풀옵션	높은 회전율	유연한 가격	다양한 수요층
1주~6개월, 빠른 회전	몸만 들어와 사는 구조	손님이 자주 바뀜	성수기·주말 탄력 조정	출장부터 한달살기까지

▲ 단기임대의 5대 특징 — 짧은 계약, 풀옵션, 높은 회전율, 유연한 가격, 다양한 수요층

삼삼엠투(33m²) — 단기임대를 대중화한 플랫폼

단기임대 이야기를 하면서 **삼삼엠투(33m²)**를 빼놓을 수 없습니다. 삼삼엠투는 스페이스브이라는 회사가 운영하는 단기임대 중개 플랫폼입니다. 대표인 박형준님은 전직 공인중개사이기도 하세요.

삼삼엠투의 특징은 이름에 담겨 있습니다. 기본 보증금이 33만 원 수준으로 매우 낮고, 계약이 **주 단위로** 이루어집니다. 원룸도 얼마든지 등록할 수 있고, 에어비앤비처럼 집주인이 실거주해야 한다는 조건도 없습니다. 손님은 주로 내국인입니다. 이 플랫폼은 2022년 포브스가 선정한 "한국인이

사랑한 모바일앱 200"에 오르며 단기임대를 대중에게 널리 알렸습니다.

제가 삼삼옴투를 특히 초보자에게 권하는 이유가 있습니다. 절차가 간단하고, 원룸도 되고, 실거주 의무가 없고, 관리 주기가 주 단위라 부담이 적기 때문입니다. 부동산이 처음이라면 여기서 감을 잡는 게 가장 안전합니다.

단기임대의 수요층 — 누가 이 공간을 찾는가

단기임대 사업의 성패는 결국 "누가 이 공간을 필요로 하는가"에 달려 있습니다. 제 경험상 수요층은 크게 여섯 갈래입니다.

첫째, 출장·파견자. 회사 일로 몇 주에서 몇 달씩 타지에 머물러야 하는 사람들입니다. 제 울산 원룸의 주 고객이 바로 현대중공업·SK에너지로 출장 온 분들이었습니다. 회사가 비용을 대는 경우가 많아 결제가 안정적이라는 장점도 있습니다.

둘째, 이사 날짜가 안 맞는 사람. 살던 집은 비워야 하는데 새집 입주가 한 두 달 뒤인, 이른바 "이사 공백"에 놓인 분들입니다. 의외로 아주 흔한 수요입니다.

셋째, 인테리어·리모델링 공사 중인 가구. 집을 고치는 동안 몇 달간 임시 거처가 필요한 분들이지요.

넷째, 실습·교육·연수생. 병원 실습, 기업 연수, 자격 교육 등으로 짧게 머무는 사람들입니다.

다섯째, 한달살기·워케이션 여행자. 요즘 가장 빠르게 커지는 수요입니다. 도시를 옮겨 다니며 한 달씩 살아 보거나, 일과 휴가를 겸하는(워케이션) 분들이 늘고 있습니다.

여섯째, 병원 치료·간병 가족. 대형 병원 근처에서 장기 치료를 받거나 가족을 간병하기 위해 인근에 머물러야 하는 분들입니다. 대학병원·종합병원 주변은 이 수요가 꾸준합니다.