

# 점포계약만 잘해도 목돈을 줄인다

## 임대차계약 전 시세 · 계약 내용 확인해야

요즘에는 남편이나 아들이 아내나 부모의 동의없이 점포를 매도하려는 경우가 많이 있다.

임대차계약의 주체는 당연히 실제 소유주여야 하며, 만일 등기부상의 소유인이 아니라면

그 계약은 무효가 되어 효력을 발휘할 수 없다.

또 계약전에는 반드시 점포에 대해 전세권이나 근저당, 가압류 등이 설정되어 있는지를 확인해 두어야 한다.

■ 글 / 서민교 (프랜차이즈 창업센터)

아무리 목 좋은 점포라도 그 장소를 영업장으로 사용하기 위해서는 민법상의 채권계약, 즉 임대차계약을 해야 한다. 쉽게 말하면 점포 소유주에게 일정한 돈을 지불하고 그 대가로 점포 사용에 대한 권리를 얻는 것이다. 특히 이 임대차계약은 돈을 매개로 한 '권리 이전'이기 때문에 점포주(임차인)와의 협상 결과에 따라 거액의 돈을 절감하거나 추가 지출할 수도 있다.

더욱이 임대차계약은 사업자의 투자 규모와 연관이 있으며 점포를 오픈한 뒤에도 손익에 큰 영향을 미친다. 그러므로 좋은 조건으로 안전하게 임대차계약을 체결하기 위해서는 치밀한 사전 준비가 필요하다.

### 시세 · 계약내용 등 모르면 투자비 부담 늘어나

예비사업자 중에는 자기 스스로 문제를 해결하기 보다는 제3자의 도움에 전적으로 의존하는 경우를 자주 볼 수 있다. 그러나 올바른 임대차 계약을 맺기 위해서는 사업자 스스로 계약 절차와 방법을 알고 있어야 한다. 예비사업자가 의뢰한 가맹점 후보지가 가맹본부의 입지 · 상권조사를 통해 출점 가능지역으로 판정이 나면 이제 본격적으로 건물주 또는 기존 임대인과 권리금, 보증금 및 기타 조건에 대해 협상을 벌이게 된다. 이때 본격적인 협상에 나서기 전에 반드시 등기부등본을 떼어 그 점포에 관계된 제반 여건을 알고 있어야 협상에 유리하다.

등기부등본을 확인하는 방법은 직접 등기소를 방문하거나 전화나 팩스를 이용해 신청할 수 있다(도시계획확인원, 건축물관리대장은 구청 민원실에서 발급한다). 계약전 등기부등본을 떼어보는 이유는 우선 그 부동산의 실소유주를 확인하고 그 다음에는 전세권, 근저당, 가압류 등이 설정되어 있는지를 확인하기 위해서이다.

얼마전 예비사업자 A씨는 점포 임대차계약을 맺으면서 큰 낭패를 경험했다. 건물주인 K씨와 좋은 조건으로 협상이 되

어 계약을 맺기 하루전, 상의할 것이 있어 K씨에게 전화를 걸었더니 마침 그의 아내가 전화를 받았다. 당연히 부인도 알고 있겠지 하는 마음에 “점포를 임대하기로 한 사람이다”고 말했다니 부인은 “그 건물이 누구 것인데 누구와 계약을 한다는 것이냐”고 말하는 것이 아닌가. 그제서야 이상한 마음이 들어 등기부등본을 떼어보니 부동산의 실제 소유주는 K씨가 아닌 그의 부인 명의로 되어 있었다. 그리고 그의 아내는 가게를 세줄 마음이 전혀 없다는 것이었다.

사정을 알고 보니 급히 돈이 필요했던 K씨가 아내의 동의도 얻지 않고 점포를 임차하려 했던 것이다. 이 경우 A씨는 K씨를 사기혐의로 고소할 수 있지만, 만일 그가 불순환의도를 갖고 도주해버린다면 재산상의 손실을 보상받을 수 있는 방법은 없다. 그러므로 계약전에는 반드시 등기부등본을 떼어 건물 소유주, 재산권 행사에 있어서의 제약 등은 없는지를 확인해야 한다.

### 실소유자, 재산권 제한 규정 확인해야

요즘에는 남편이나 아들이 아내나 부모의 동의없이 점포를 매도하려는 경우가 많이 있다. 임대차계약의 주체는 당연히 실제 소유주여야 하며, 만일 등기부상의 소유인이 아니라면 그 계약은 무효가 되어 효력을 발휘할 수 없다(다만, 등기부상의 실제 소유주가 아니라도 소유주의 위임장을 가지고 있으면 임대차계약의 당사자로 볼 수 있다).

또 점포나 건물에 전세권, 근저당, 가압류 등이 설정되어 있는지를 확인하는 것은 재산상의 권리를 보장받기 위해서도 반드시 필요하다. 자주 일어나는 일은 아니지만 간혹 임대차계약 직전에 다른 사람에게 건물을 팔아버리거나 근저당을 설정하는 경우도 볼 수 있다. 부동산 전문가들은 그래서 계약전 한시간 이내, 중도금, 잔금 지급시 반드시 등기부등본을 떼어 보도록 권유한다. 특히 지금처럼 경기가 어려울 때에는 갑작스럽게 부동산을 담보로 대출을 받아야 일이 발

생활 수 있으므로 등기부 확인을 소홀히 해서는 안된다.

등기부등본을 확인했을 때 별다른 이상이 발견되지 않으면 이제 본격적인 협상에 들어간다. 이 때에도 점포 주변의 시세, 권리금 총액, 인수품목 내역, 임대 면적, 임대차계약기간, 임대보증금, 권리금·중도금·잔금의 지급 일정 등에 대해 예비사업자 스스로 기준을 갖고 있어야 유리한 결과를 이끌어낼 수 있다.

이 가운데 가장 애매한 항목이 바로 권리금이다. 권리금은 말 그대로 기존 영업권에 대한 보상금인데 법적으로 정해진 기준이 없어 그야말로 주먹구구식으로 책정되는 것이 우리의 현실이다. 미국의 경우 보통 점포 매출의 2~3개월분을 권리금으로 인정하지만, 국내에서는 주변 상권의 시세와 해당 점포가 입점할 때 지불한 액수를 기준으로 하기 때문에



계약자 서로간에 요구 액수의 차이가 나기 쉽다. 그러므로 계약전에 주변 점포나 부동산 중개소를 방문해 권리금 시세가 어느 정도인지 미리 알아둘 필요가 있다.

또 매도인은 실제 권리금 시세보다 20~30% 정도 비싸게 부르는 것이 일반적이기 때문에 임차인도 처음에는 이보다 낮은 가격을 제안해야 자신에게 유리하게 절충할 수 있다. 즉 매도인이 요구하는 권리금이 1억이라면 임차인은 먼저 6,000만원 정도부터 금액을 제시하는 것이 유리하다.

이밖에도 권리금을 책정할 때는 여기에 영업 보상비 외에도 일반전화, 공중전화, 담배판매허가증, 냉온풍기 등의 집기 인수비가 포함되었다는 점을 분명히 해 두어야 추가 지출을 방지할 수 없다. 막상 계약을 해 놓고나서 계약서상에 기재되지 않았다는 이유로 필요한 기자재를 넘겨주지 않을 경우, 임차인이 다시 이를 재구입해야 하는 사례도 많이 발생한다.

필자의 경험에 의하면 임대차계약 기간, 보증금 및 임대료 인상률 등은 예비사업자가 건물주와 직접 협상하는 것보다

매도인(기존 임대인)이 해결하도록 하는 편이 유리하다. 기존 임대인은 그 동안 쌓아놓은 친분으로 건물주와 우호적인 협상이 가능하고, 자기 자신도 빨리 점포를 비우고 나가기 위해 협상에 열의를 보이기 때문이다. 그리고 가장 중요한 것은 기존 임대인은 상권 시세나 현실을 알고 있기 때문에 건물주 입장에서 무리한 요구를 하지 못한다.

### 계약내용만 제대로 확인해도 투자비 줄여

이렇게 기존 임대인을 앞세워 건물주와 사전 협상을 했더라도 막상 정식계약을 하기 직전에 건물주의 마음이 변해 조건 변경을 요구하는 일이 있다. 이때는 무조건 동의하지 말고 업종별 투자금액을 가늠해보고, 만일 이를 초과했다고 판단될 때는 계약을 취소한다는 마음으로 임해야 한다. 무리한 투자비용은 앞으로 점포를 운영해 나가는데 있어서 계속 후유증으로 남는다.

또 계약전에 전기용량은 충분한지(최소 10KW이상), 입간판 및 돌출간판을 부착할 수 있는지, 급배수 용량은 충분한지 미리 세심하게 살펴보는 것도 중요하다.

계약전에 점포에 대해 충분한 검토가 이뤄지지 않으면 임대차계약 과정에서 불필요한 비용부담이 자꾸 늘어난다. 예를 들어 점포가 1층에 있는데 엘리베이터 이용료를 내거나,

원래 건물주가 부담하게 되어 있는 교통유발 부담금을 임대인이 부담하는 것으로 계약하는 수도 있다.

따라서 임대인이 임대차계약에 조금만 더 관심을 기울이면 거액의 돈이 빠져나가는 것을 방지할 수 있다. 특히 관리비는 세금 혜택도 받을 수 없기 때문에 임대인의 부담은 더욱 커진다. 얼핏 몇 만원밖에 안되는 작은 액수라고 생각하기 쉽지만 그것이 계약기간 내내 적용된다고 보면 결코 무시할 수 없는 금액이다.

또 계약서에는 반드시 근저당 및 전세권을 설정해 두는 편이 좋다. 현실적으로 근저당 설정에 쉽게 동의해주는 건물주는 그리 많지 않지만, 재산권 보호는 임대인 스스로 나서지 않으면 안된다. 따라서 건물주가 근저당 설정을 거부한다면, 이 계약은 취소하는 것이 현명하다. 실제로 우리 주위에는 근저당이나 전세권 설정을 제대로 하지 않아 나중에 억울한 피해를 보는 사람들을 심심찮게 볼 수 있다.

이밖에 임대인은 단서조항에도 각별한 관심을 기울여야



한다. 왜냐하면 단서조항은 본계약 내용보다 우선순위가므로 건물주가 요구하는 단서조항이 본계약 내용과 다를 경우 이를 단호히 거부해야 만일의 피해를 막을 수 있다.

정식 계약이 이뤄지기 전 협상 과정에서 약속한 영업권 계약은 원칙적으로 법률적 규정이 없기 때문에 임대차계약이 체결되지 않으면 이에 대한 효력이 없는 것으로 간주된다. 그러므로 영업권 계약시에는 권리금 협상 내용을 비롯한 사항들을 기재하여 곧 계약서를 작성하는 것이 좋다.


- **페널티(Penalty) 조항:** 임대인이 계약 종료시까지 주도권을 행사할 수 있도록, 계약서에 기재된 내용을 불이행할 때 임차인이 이에 상응한 피해배상을 해주도록 반드시 요구한다.
- **임대차조건:** 협의된 임대기간, 보증금, 면적, 기타 시설물 부착내용을 기재하고 투자 및 조건 변경을 금지하여 추가 비용 지출을 방지한다.
- **건물주 승계:** 계약 일정을 명기하고, 승계책임조항을 기재해 임차금액 인상분을 권리금에서 가감하고 미승계시 이를 배상하도록 요구한다.
- **인수품목:** 인수품목은 명세서를 작성한 후에 권리계약서에 첨부하여 계약한다.
- **공과금 처리:** 해결안된 기존 공과금은 전금에서 가감할 수 있다는 내용을 기입하여 추가비용 지출을 방지한다.
- **계약서 날인:** 임대차계약서상의 임차인과 동일인 인감도장인지 날인을 확인한다.

이제는 일반인들도 임대차계약에 대한 관심들이 높아져

계약 절차쯤은 누구나 잘 알고 있다. 무조건 제3자에게 맡기지 말고 사업자 스스로 하나하나 문제를 해결해 간다면 큰 어려움없이 임대차계약을 체결할 수 있을 것이다. 명심해야 할 것은 임대차계약서의 내용은 곧 돈과 직결되기 때문에 반드시 내용을 확인한 뒤 서명해야 한다는 점이다.

### 점포 계약시 최고 20~40% 절감 가능하다

마지막으로, 일명 '복비'라 부르는 중개인 수수료는 통상 법에 정해진 만큼만 지불하면 된다. 현재 부동산 중개인들이 사용하는 계약서 양식에는 중개인들의 서명날인란이 빠져 있는 경우가 대부분이다. 이들이 이런 양식을 사용하는 것은 과도한 수수료를 받았다는 흔적을 남기지 않으려는 의도에서다.

그러나 정부에서 공인한 양식에는 임대인과 임차인의 서명날인 외에 중개인란도 준비되어 있으므로 가까운 문방구에서 이것을 구입해 사용하도록 하는 것이 좋다. 그래야 임대차계약에 대해 문제가 발생했을 때 정당한 손해배상을 요구할 수 있으며, 과도한 수수료 요구를 미연에 방지할 수 있다. 

### 알아두어야 할 임대차계약 상식!!

● **권리금**이란 기존 임차인이 그때까지 점포를 운영하며 쌓아놓은 신용이나 고객, 입지적 특성 등 무형의 재산가치에 대한 대가를 말한다. 그러나 권리금을 주고 받는 것은 전적으로 관행에 의한 법률 규정은 없다. 이 때문에 분쟁이 발생할 경우 법률적으로는 보호받지 못한다. 통상 권리금 액수는 점포를 운영했을 때 얻을 수 있는 1년치의 순수익을 기준으로 한다. 즉 그 동안 월 200만원의 순수익을 올렸다면 1년 동안의 합산액인 2,400만원 정도에서 권리금이 결정된다.

그러나 만일 건물주가 계약 만료 후 점포를 계속 임대하지 않고 자기운영하겠다는 권리금을 돌려받을 가능성은 희박하다. 임대차 계약서에 권리금 반환에 관한 특약을 기입해 놓더라도 이는 법적 구속력이 없기 때문에 건물주가 권리금을 배상할 의무가 없다는 것이 법원의 입장이다.

● **재소전 화해조서**란 민사소송이 될 수 있는 분쟁에 대하여 정식 소송을 통하지 않아도 어느 한쪽이 이 조서의 이행을 요청하는 경우, 법적 집행력을 가질 수 있다는 양해각서다.

최근 건물주와 임대인간의 민사소송이 자주 발생하기 때문에 건물주들은 임대차계약을 할 때 이 재소전 화해조서를 요구하는 사례가 많다. 그러나 일단 이 재소전 화해조서를 써 줄 경우, 임대차기간이 만료되면 건물주는 언제라도 집달리를 동원해 강제 철거를 할 수 있다. 그러므로 임대인은 함부로 이러한 요구에 서명날인을 하면 안된다.