

상가분양 계약 해제의 경우 법률적인 해석

# 철저한 사전조사와 구두 약속 계약서 명시해야

아파트와 달리 상가는 유독 사기 분양으로 인해 계약금을 날리는 경우가 많다. 또 퇴직금을 털어 노후 생활 자금을 마련하기 위해 분양을 받거나, 전 재산을 털어 상가를 직접 운영하려는 사람들이 대부분이어서 그 피해는 상당하다. 그래서 상가에 투자할 때는 철저히 시장조사를 하는 등 주의를 기해야 한다.

글 안종석 법무법인 렉스 변호사



최근 대규모 택지개발이 이어지면서 상가 단지가 대거 조성되고 있다. 택지개발단지에 새로 지은 상가건물 주변을 보면 상가분양 광고 전단을 나눠주면서 상가분양에 힘을 쏟고 있는 분양대행사 직원들을 볼 수 있다. 뿐만 아니라 서울이나 인천 등에서도 과거에 지어진 낡은 상가를 철거하고 그 자리에 고층의 대규모 상가를 지어 분양하는 경우가 늘고 있다.

상가분양 대행업체 직원들이 나눠주는 광고 전단을 보면, 투자 금액 대비 한달 수익률이 몇%라는 식으로 쓰여 있다. 광고 전단에 제시된 수익률을 보면 대부분 은행의 예금이자율을 훨씬 뛰어넘어서 “나

도 여윌 돈 있으면 한번 분양 받아볼까?” 하는 생각이 들기 십상이다. 특히 정년퇴직을 전후한 분들이 노후를 보다 편하게 보낼 수 있는 수단으로 상가를 분양받아 임대하는 것을 고려하는 경우가 많다. 그러나 실제 상가를 분양받은 사람들이 당초 예상과 달리 분양계약의 해제를 원하는 경우가 많다. 필자가 상담한 몇몇 사례를 소개하고 상가분양을 받을 때 주의할 점을 살펴보기로 하자.

## 사례 1 - 사전 시장조사 철저히 한 후 계약해야 후회 없어

정년퇴직을 앞두고 있는 공무원 A는 서울 시내에서 분양하는 의류도매상가 매장을 분양받았는데 분양계약 체결 당시 분양대행업체 직원은 분양대금 대비 연 12%의 임대 수익이 발생할 것이라고 말했다. A는 분양계약을 체결하고 계약금 및 1차 중도금을 지급했는데, 그 무렵 주변 시세를 알아보니 분양대금이 인근 상가들보다 상당히 높았고, 주변 상인들은 새로 들어설 상가가 대로변에서 떨어져 있어 상권 형성이 안 될 것이라고 했다. A는 필자를 찾아와서 지급이라도 분양계약을 해제하고 계약금 및 중도금을 돌려받고 싶다고 했다.

A의 설명을 들어보니 시장조사를 면밀히 하지 않고 선불리 덜컥 계약했다가 낭패를 본 것으로 보였다. A가 말하기를 자신이 지금 생각해도 왜 계약을 했는지 이해가 가지 않고 그때는 연 12%의 수익률이 보장된다는 말에 혹해서 제정신이 아니었던 것 같다고 했다. 필자는 A가 지참한 분양계약서를 면밀히 살펴보았으나, 전형적인 내용의 계약서로 수분양자에게 불리하게 되어 있었고, 마땅한 계약해제 사유도 당연히 기재되어 있지 않았다. 이 경우 분양 대행업체의 직원이 과장 광고를 하는 바람에 A가 이에 속았거나 착오에 빠진 것이라는 이유로 분양계약을 취소하는 것이 가능한 것인지 여부를 따져보아야 한다.

그러나 상가분양에서 상관습을 벗어나지 않는 정도의 경미한 과장 광고는 적극적인 기망 행위로 보기 어려우며,

주변 상권이나 시세 또는 수익률에 대한 사항은 매수인이 잘 알아보고 판단할 문제이지 분양대행업체의 직원에게 이에 대한 책임이 있다고 볼 수는 없었다. 따라서 이러한 경우 A가 분양계약을 취소할 수 있다고 보기는 어려웠기 때문에 A는 분양계약서에 정한 대로 중도금 및 잔금을 납부하고 매장의 소유권을 취득하든지, 아니면 계약금을 포기하고 나머지 금액을 반환받든지 둘 중 하나를 선택할 수밖에 없었다.

## 사례 2 - 분양 체결 당시 내용과 현저히 다를 경우 계약 취소 가능

B는 식당을 운영하기 위해 상가건물을 분양받았는데 분양대행업체가 제시한 도면에는 지하 1층에 위치한 매장이었지만 건물 밖에서는 1층처럼 도로에 접하고 있었다. B는 지하 1층 매장에 대한 분양계약을 체결했고 계약금을 납부했다. 그런데 상가건물이 거의 완공될 무렵에 보니 당초 분양대행업체가 제시한 도면과는 달리 건물 밖에서 1층처럼 도로에 접해 있지 않았으며 도로보다 낮은 위치였고, 매장의 한가운데 도면에는 없던 기둥이 자리 잡고 있었다. B는 상가를 분양한 시행사에게 항의하고 계약해제를 요구했으나 시행사는 이에 응할 수 없다는 입장이었다.

이러한 사례는 분양계약시 제시된 도면과 건물의 실제 모습이 일치하지 않은 경우였다. 본건의 경우 다행스럽게도 B는 분양계약시 제시한 도면을 소지하고 있었고, 분양계약서에는 매장의 용도가 식당으로 기재돼 있었다. 매장이 도로에 접해 있는지 여부는 계약 체결 여부를 결정하는 중요한 사항이고 식당을 영업하기 위한 용도라면 더더욱 그러할 것이다. 더구나 본건의 경우에는 식당의 한가운데 커다란 기둥이 있었는데 분양 계약시 제시한 도면에는 기둥이 없었다. B가 식당이 지하에 있고 더구나 한가운데 커다란 기둥이 있다는 것을 알았다더라면 현재와 같은 조건으로 분양 계약을 체결하지 않았을 것이다.

B는 목적물의 현상이 분양계약 체결 당시 제시된 내용과 현저히 다르다는 점을 지적하면서 이는 민사상 사기에 의한 법률 행위에 해당하므로 분양계약을 취소한다는 내용 및 시기분양에 대한 형사책임도 추궁하겠다는 취지의 내용 증명 우편을 시행사에 발송했다. 결국 시행사는 자신의 잘못을 인정하고 계약금을 B에게 모두 반환하고 B는 시행사 관련자들에 대한 형사고소를 하지 않는다는 조건으로 합의해 사건을 종결했다.

## 사례 3 - 구두로 약속한 말은 계약서에 반드시 명시해야

C는 퇴직을 앞둔 중견 기업의 임원으로서 노후 준비를 위해 상가를 분양받았는데, 상가는 약국으로 사용하기 위한 것이었고, 분양대행업체는 상가건물 내에 피부과, 내과, 안과 등이 입주할 계획이라고 선전했기 때문에 C는 피부과, 내과, 안과 등이 건물에 입주할 것을 조건으로 한다는 특약 사항을 별도의 용지에 기재해 추가했다. C는 분양계약에 따라 계약금을 납부했으나, 건물이 완공될 무렵, 피부과, 내과, 안과는 입주할 계획이 없었고 그 대신 대규모 정형외과가 입주할 계획이라고 했다. C는 특약 사항 위반이라고 주장하면서 시행사를 상대로 계약해제를 주장했으나 시행사는 특약 사항은 자신이 체결한 것이 아니고 분양대행업체가 체결한 것이므로 계약해제를 인정할 수 없다는 입장이었다. 실제로 특약 사항에는 시행사의 인장이 아닌 분양대행업체의 인장만 날인돼 있었다.

특약 사항에는 시행사의 인장이 아닌 분양대행업체의 인장만 날인돼 있었고, 본건의 분양계약은 특약 사항과는 별도로 시행사 직원이 직접 체결했기 때문에, 분양대행업체에게 특약 사항을 체결할 대리권이 있었다고 인정할 만한 증거가 부족했다. 또한 피부과, 내과, 안과가 입주하지는 않지만 대규모 정형외과가 입주하기로 되었다면, 비록 특약사항과 정확히 일치하지는 않지만 병원이 입주한다는 점은 동일하므로 법적인 관점에서 볼 때에는 특약 사항이 준수된 것으로 볼 여지도 있었다. 이 사건은 현재 시행사와 C 사이에 적절한 합의점을 찾기 위한 협상이 진행 중인데, C가 계약금을 전부 되돌려 받지 못하게 될 가능성이 높아 보였다.

이상 살펴본 바와 같이 상가 분양계약에 있어서 당초 예상과는 다른 결과로 인해 사후에 계약 체결을 후회하는 사례가 많다. 높은 수익률을 올릴 수 있다는 분양대행업체 직원의 말만 믿지 말고 사전 조사를 꼼꼼히 하고 구두로 약속된 것에 대해서는 계약서에 명시해줄 것을 요구하는 것이 예상치 못한 피해를 되 줄이는 방안이다. ☹