

매도인과 매수인의 의사를 명확히 계약서에 기재해야 아파트 매매계약금의 위력



최근 필자가 상담한 사건 중에 아파트 가격의 폭등과 관련된 사안이 있었다. 물론 당사자끼리 합의하는 바람에 소송으로 비화되지는 않았지만 보통의 부동산 중개업소에서 사용되는 전형적인 한 장짜리 아파트 매매계약서에서 비롯된 문제였다. 결국 문제는 아파트 매매계약 체결 당시 매도인과 매수인이 주고 받은 계약금의 효력과 중도금 지급의 기한의 이익이 누구에게 있느냐는 것이었다.

의뢰인 홍길동은 올 3월 초 서울시 양천구에서 조그만 아파트를 4억 원에 구입하겠다는 매매계약을 체결하면서 계약금 4000만 원을 매도인에게 지급했다. 중도금은 1개월 후, 잔금은 2개월 후 입주와 동시에 지급하기로 약정하였다. 그런데 계약 체결 직후 그 지역의 아파트 가격이 급등하자 매도인이 계약금 조항을 들어 계약금의 배액을 상환하겠다고 매매계약의 해제를 요구했다. 하지만 홍길동은 계약금 상당액을 추가로 지급받더라도 오히려 같은 동네에 비슷한 아파트를 다시 구입하려면 더 많은 비용이 들기 때문에 매도인의 계약 해제 요구에 응하고 싶지 않았다. 결국 홍길동은 고심 끝에 처음 계약대로 아파트를 매매할 수 있는 방법이 없겠느냐며 필자를 찾아왔다.

위 사례와 관련해 먼저 부동산과 같이 비싼 물건을 사고팔 때 지급하는 계약금은 어떠한 성격을 가지는지 간단히 살펴보자. 매매계약을 체결할 때에 대개 대금의 10%를 매도인에게 지급하는 것이 거래의 관행이다. 이 돈은 계약이 체결되었다는 것을 증명하는 증약금 역할을 하며 계약이 완료된 후에는 매매대금의 일부로 충당된다. 또한 당사자 간의 특별한 약정이 없는 이상 이와 같은 계약금은 당사자 일방이 이행에 착수하기 전에는 매매계약을 해제할 수 있다고 민법(제565조)은 규정함으로써, 계약금을 해약금으로 추정하고 있다. 이러한 해제는 매수인이 중도금 지급을 지체한 경우와 같이 계약당사자 중 어느 한쪽이 계약을 위반한 경우에는 적용하지 않는다. 이러한 내용은 일반인도 잘 알고 있지만 구체적인 경우에 해약금이 어떻게 적용되는지에 대해서는 정확히 모르고 있다.

그 내용 중 크게 2가지 쟁점에 대해 자세히 살펴보면 이렇다.

우선, 매도인이든 매수인이든 어느 한쪽이 이행에 착수하면 어느 쪽에서건 해약금 조항에 따라 계약을 해제할 수 없다. 즉 매수인이 중도금을 지급하거나 매도인이 소유권이전등기를 미리 넘겨주면 더 이상 해약금 조항은 쓸모가 없게 된다. 중도금에 관해 중도금을 준비하는 것만으로는 부족하지만, 중도금의 일부를 지급하는 경우만 이행의 착수에 해당된다고 본다(대법원 1994. 11. 11. 선고 94다17659 판결, 대법원 1993. 7. 27. 선고 93다11968 판결).

또한 계약금의 교부자는 계약금을 포기하고 해약금에 따른 해제를 할 수 있지만 그 수령자는 해제의 의사표시와 함께 그 배액을 제공해야만 해제의 효과가 발생한다(대법원 1966. 7. 5. 선고 66다736판

결). 물론 배액의 이행 제공(배액을 실제로 준비하고, 언제든지 줄 수 있는 정도)으로 족하고 실제로 송금하거나 공탁할 필요까지는 없다(대법원 1981. 10. 27. 선고 80다2784).

그렇다면 홍길동의 경우 매도인이 아직 계약금의 배액을 준비하지 않았으며 계약을 해제하지 않은 상태라 중도금 지급기일까지 중도금을 지급한다면 매도인이 해약금 조항을 들어 위 매매계약을 해제하는 것을 막을 수 있을까?

이 점에 관해 판례는 중도금의 지급시기 전에 매수인이 중도금을 선지급함으로써 이행에 착수하지 않기로 하는 특약이 없거나 특별한 사정이 없는 한 채무자는 그 전이라도 중도금을 지급함으로써 매도인의 계약금 배액상환을 통한 해제권을 없앨 수 있다는 취지로 판시하고 있다(대법원 1993. 1. 19. 선고 92다31323 판결).

이 판례의 요지만 따른다면 전형적인 한 장짜리 계약서에 부동산자로 해약금 조항이 기재돼 있기 때문에 별다른 특약이 없는 한 위 사안에서는 홍길동이 빨리 중도금을 지급하거나 공탁을 하는 경우 계약의 해제를 막을 수 있다고 볼 수 있다. 하지만 이러한 판단이 모든 아파트 매매계약에서 통용된다고 확대 해석하면 곤란하다. 문제의 핵심은 중도금 지급에 관한 기한이 누구를 위한 것인지에 대한 것이기 때문이다. 보통의 경우 민법은 기한의 이익은 채무자(여기서는 홍길동)를 위한 것으로 보고 있다.

따라서 홍길동은 자신의 이익을 포기하고 기한 전에 중도금을 지급하면 매도인의 해제를 막을 수 있다. 하지만 유의할 점은 모든 경우가 다 그렇지 않는다는 것. 만일 매도인이 홍길동에게 계약을 해제하겠다는 의사표시를 하고 일정한 기한까지 해약금을 수령하라고 통지한 경우, 비록 계약금의 배액을 돌려주었거나 돌려줄 준비를 마친 상태는 아니지만 중도금 지급기일에 관해 매도인도 관심(이익)이 있다는 표명은 충분히 될 수 있기 때문이다. 실제로 위 판례(92다31323)에서도 기한의 이익이 매도인에게 있다고 보고 매수인이 중도금을 미리 지급했지만 매도인의 해제를 막지는 못하는 것으로 판결이 내려졌다.

필자의 개인적인 생각으로는 해약금의 약정에 있어서 중도금 지급의 기한의 이익은 일반적으로 매도인에게 있다고 보는 것이 오히려 현 경제 상황에서 타당한 것이 아닌가라는 의문이 든다. 왜냐하면 매도인의 이중계약은 매수인에 대한 배임이 되지 않는 이상, 언제든지 허용됨으로써 매도인의 재산처분의 자유를 보장하기 때문이다.

이처럼 해약금 규정을 두는 이상 매도인과 매수인 모두 자신의 이익을 극대화하기 위해 이전 계약을 해제하고 또 다른 계약을 체결하는 것을 막을 수는 없는 법이다. 매매물건의 가격이 폭락하는 경우 매수인에게 중도금 지급 전에 언제든지 계약금을 포기하고 다른 계약을 체결할 자유가 있는 반면, 매매물건의 가격이 폭등하는 경우, 중도금 지급 시한을 매수인의 이익으로만 파악해 매도인에게는 그런 자유를 인정하지 않는다면 오히려 불공평한 것이 아닐까?

해약금의 규정은 강행 규정이다. 만일 주변 시세가 변동할 것이 예견된다면 허망한 한 장짜리 계약서 문안의 계약금에 관한 규정을 부동산자에 의존할 것이 아니라 매도인과 매수인의 의사를 계약서에 명확히 기재해야 할 것이다. 분명한 계약 관행이 거래 당사자의 불신을 막고 깨끗한 거래질서의 초석이 되리라고 본다. ☺

매매계약을 마친 후 매매물건의 값이 폭등하거나 폭락하는 경우 매도자와 매수자는 자신의 이익을 극대화하기 위해 이전의 매매계약 해제를 요구할 수 있다. 이 경우 계약을 해제하기 위해 어떠한 절차와 방법이 요구되는 살펴보자.

글 이현 (법무법인 렉스 변호사) 에디터 이은숙