

전속 중개제도의 실행에 대한 모색 거래 정보 투명화·거래 활성화에 기여

중개사들에 대한 인식이 예전보다 많이 좋아졌지만 아직도 중개업 서비스에 대한 불신과 선입견이 남아 있다. 미국, 캐나다 등 선진국에서는 중개제도를 실시해 소비자들의 불만과 불신이 많지 않지만 우리나라는 관련 법안이 있으면서도 시행되지 않고 있다. 현 중개 서비스에 대한 문제점과 전속 중개제도의 활성화에 대해 살펴보았다. 글 | 이현 법무법인 렉스 변호사

요즘 인식이 변하고는 있지만 법률적 분쟁이 발생하면 의뢰하는 변호사 보수 이상으로 중개사에게 주는 수수료를 아까워한다. 그 이유는 무엇일까. 많은 사람들이 중개사를 통해 부동산을 거래하지만, 중개사의 서비스를 만족하지 못하고, 동일한 물건을 두고 중개사들 사이에서 이해가 엇갈림에 따라 손해를 보는 경우도 왕왕 있기 때문이 아닐까 싶다. 이번에는 부동산 중개업의 서비스 수준 향상에 이바지할 수 있다고 하는 전속 중개업에 대해 소개하고자 한다.

대개 우리나라에서 부동산 중개를 희망하는 고객들은 매매, 임대 등 거래의 대상이 되는 부동산이 소재하고 있는 인근의 여러 중개업소에 해당 부동산의 매매, 임대 등을 의뢰한 뒤 기다리는 것이 통례다. 하지만 미국, 캐나다, 영국, 일본 등의 선진국에서 중개사를 이용하는 경우, 거의 대다수가 부동산거래정보망과 전속중개의뢰계약에 의해 이뤄지고 있다. 즉, 부동산거래정보망을 보유하고 있는 어떤 특정한 중개사에게 일정한 기간 독점적인 중개 권한(전속권: Exclusivity)을 위임하고, 이를 의뢰한 고객은 고용하지 않으며, 만일 해당 고객이 직거래를 하거나 다른 중개사를 통해 거래가 성사되더라도 자신이 전속권을 부여한 중개사에게 중개수수료를 지급하도록 하는 제도가 활용된다.

신속하고 안전한 거래·중개 서비스의 품질 제고에 기여

그렇다면 우리나라에는 이러한 제도가 없는 것일까. 이미 우리나라 법에도 1994년(당시 '부동산중개업법'의 제4차 개정시)부터 이 같은 제도를 도입하고 부동산중개업법이 '공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률(이하 '중개업법')'로 승계될 때도 여전히 포함되어 있다(동법 제23조). 그럼에도 불구하고 중개업계에 종사하지 않는 일반 시민은 우리나라에 이러한 전속중개가 법제화되어 있는지조차 모를 정도로 거의 죽어 있는 제도라고 보지 않을 수 없다.

전속중개계약을 체결하고자 할 때는 건설교통부령이 정하는 표준계약서를 사용하고 중개사는 해당계약서를 3년간 보존해야 한다(중개업법 제23조 제2항, 동법 시행규칙 제14조). 위 표준계약서 내용에는

전속중개에 있어서 고객과 중개사의 중개업법에서 규정하는 고객과 중개사의 최소한의 권리의무가 명시돼 있다. 예컨대 전속중개계약을 체결하는 경우, 고객이 특별한 공개를 거부하지 않는 한 중개사는 부동산거래정보망 또는 일간신문에 당해 중개 대상물에 관한 일정한 정보를 공개해 정확한 거래 정보를 알리고 거래를 촉진하도록 해야 한다(중개업법 제23조제3항, 동법시행령 제20조제2항).

이와 같이 Listing을 하는 기간을 포함해 전속중개 계약 기간은 통상 3개월로 하지만 고객과 중개사의 합의에 의해 달리 정할 수 있다(중개업법 제23조제4항, 동법시행령 제20조제1항). 이러한 유효 기간 내에 제3의 중개사에게 중개를 의뢰해 거래를 한다든지 또는 중개 의뢰인이 중개사 소개로 알게 된 거래 상대방과 결탁해 중개사를 배제하고 거래를 하는 경우, 중개의뢰인은 그가 지불해야 할 법정 수수료에 해당하는 금액을 중개사에게 위약금으로 지급해야 한다. 또한 중개의뢰인이 자신이 스스로 발견한 거래 상대방과 직접 거래를 하더라도 법정수수료의 50% 범위 내에서 중개사가 지출한 비용을 보전해주어야 한다(중개업법 시행규칙 제14조 제1항, 별첨 양식 제15호). 이는 전속중개의 실효성을 담보하기 위함이다.

이러한 전속중개제도의 장점으로는 여러 가지를 들 수 있겠지만 다음과 같이 요약될 수 있겠다. 첫째, 신속하고 안전한 거래를 성사시킨다는 점이다. 고객 입장에서는 한 곳의 중개업소에만 의뢰하므로 의뢰 받은 중개사가 거래를 성사시키지 못하면 중개사의 능력과 신용이 떨어진다. 하지만 계약을 성사시키면 중개 수수료가 보장된다. 이러한 점은 전속 중개사가 중개에 적극적으로 임하게 한다.

둘째, 중개 서비스의 품질을 제고시킬 수 있다는 점이다. 중개 의뢰 단계에서 중개사와 고객 사이에 권리·의무 관계가 명확해서 향후 성사 시에 누구의 노력에 의한 성사인지 여부와 수수료 금액에 관한 분쟁이 최소화된다. 또한, 중개사는 2주에 1회 이상 업무 추진상황을 서면으로 통지해야 한다(위 별첨 약시 제15호). 또한 자격이 없는 중개사들의 접근이나 중개사들 사이에 과당 경쟁의 부조리에서 벗어날 수 있다. 이러한 점들은 중개 서비스의 품질을 향상시킴으로써 고객이 중개수수료를 아깝게 생각하지 않게 한다.

전속중개제도 성공 사례 홍보해 고객들의 신뢰를 얻어야

하지만 선진국에서 활성화된 제도가 왜 우리나라에서는 정착되지 못하고 있을까. 물론 부동산 중개사들의 공급과잉을 그 원인으로 들 수 있다. 하지만 이미 과잉 공급된 상태에서 이를 닦기만 한다면 전속중개제도는 영원히 정착되지 못할 것이다. 물론 일정 규모 이상의 부동산을 중개할 경우에는 반드시 전속중개제도를 활용해야 한다는 식으로 법률을 개정할 수는 있겠다. 하지만 이러한 법률 개정은 부작용을 초래할 수 있기 때문에 현 상황에서는 일정 수 이상의 중개사들이 단합해서 활동하는 것이 전속중개제도를 활성화할 수 있는 유일한 길이라는 것이 필자의 사견이다. 많은 정보력과 뛰어난 자질을 갖고 있는 중개사들이 전속중개제도 및 그 성공 사례를 홍보하고 전속중개를 의뢰한 고객들이 만족하는 사례가 늘어난다면, 결국 고객도 이 제도를 신뢰할 것이다. 중개사들 중 어떠한 집단이 이와 같이 혁신적인 노력을 할 수 있는지 여부는 중개업계에서 더 고민할 문제겠지만, 그렇게 차별화돼야 중개업계는 적어도 전속중개를 하는 경우 법정 중개수수료 인상을 정부기관에 떳떳하게 요구할 수 있게 되지 않을까 싶다. 물론 이러한 제안이 공허하고 추상적으로 비춰질 수 있겠지만, 만일 이러한 변화가 없다면, 수많은 후발 중개사들의 중개 시장에서 느끼는 고통과 중개의뢰인의 부동산 중개업계에 대한 불신은 오랫동안 치유되지 않을 것이다. ☹