



경매란 무엇인가

하나, 단 한사람만을 위한 잔치다

경매에서 낙찰을 받기 위해서는 남보다 많은 입장활동과 정보력을 갖춰야한다. 남들과 비슷한 정보력과 경매기법으로 접근한다면 1등은 할 수 있을지 몰라도 큰 수익을 낼 수는 없다. 발품을 남보다 많이 팔고 더 많이 공부해야 높은 수익률을 보장 받을 수 있다.

후배들에게 새로운 경매기법을 개발해 보라고하면 “권리 분석과 물건 분석 외에 또 다른 게 있나요?”하고 되묻는다. 경매를 잘 몰라서 하는 이야기다. 경매는 입찰부터 매각까지 수익을 극대화 시킬 수 있는 기법이 무궁무진하다.

초보일 때는 방어 차원에서 함정에 안 빠지려고, 중급 수준에 들어서면 남이 보지 못한 것을 찾아내서 고수익을 내려고 한다. 전문가가 되면 창의적인 경매 기법을 개발하려고한다. 그리고 전문가라는 사람들이 법원에 보증금을 기증(?)하고 돌아오는 경우도 발생하는데 완성되지 못한 창의적 경매 기법을 펼쳐 보려다 생각지 못한 돌발 변수를 만났기 때문이다. 수업료 없이 값진 교훈을 얻을 수 있겠

는가! 부딪치고 터져보고 깨져봐야 비로소 “이렇게 하면 돈이 되는구나!” 하고 방법을 터득하게 되는 것이다.

경매는 어떤 분야보다도 창의적인 사고가 필요한 종목이다. 돌발 변수가 많이 발생하는 명도 과정은 특히 그렇다.

경매로 취득한 부동산은 점유자가 쉽게 집을 내어주려 하지 않는다. 명도 저항이 거셀 경우 원론적인 명도원칙만으로는 해결책을 얻을 수 없다. 많은 시간과 노력이 필요하게 된다. 낙찰자는 초기 단계부터 원만한 명도를 위해서 양보해야 할 것과 얻고자 하는 것을 분명하게 규정지어 놓아야 한다. 다음은 협상의 기술이 필요하다. 협상테이블에서 점유자는 본인의 요구 사항을 관철시키고자 노력할 것이고 낙찰자는 실리적인 결과를 얻으려고 할 것이다. 좋은 결과를 얻기 위해서는 상대를 파악한 후에 그에 따른 대처방안으로 창의적으로 대입시켜 풀어 나가야 한다. 수익성 높은 경매를 하기 위해서는 사회 경험과 법률 지식, 부동산 지식과 배짱이 외에도 창의성이 필요한 것이다.

둘, 기다림의 미학이다

부동산경매는 끝없는 기다림을 전제로 하는 투자다. 법정에서 개찰을 기다리는 시간, 점유자에게 부동산을 인도 받는 시간 좋은 가격으로 매도 될 때까지 기다리는 시간이 모든 것이 기다림을 담보

로 하고 있다.

한때 빠르게 회전시켜 시세 차익만을 쫓던 때가 있었다.

긴 세월을 수십 번 팔고 사고를 했지만 비슷한 시기에 물어 둔 물건을 매도해 보니 수익에 별반 차이가 없다는 걸 알았다. 부동산은 오래 묵은 포도주와 같이 제대로 숙성되었을 때까지 기다리는 지혜가 필요하다.

오랜 시간을 기다리는 것은 그 자체만으로 대단한 일이다. 아무리 경매로 싸게 매수했다 해도 사정이 급하면 급매로 던질 수밖에 없다. 권장 소비자가격도 없는 부동산 시장에서 급하게 던지는 매물이 제 가격을 받을 수 있겠는가? 상황에 쫓기지 않고 좋은 매도 시점을 정해서 처분하고 싶다면 확실한 자금계획이 필요하다.

부동산을 많이 보유하는 것이 부의 척도인 것처럼 인식될 때도 있었다. 하지만 레버리지(차입)를 이용한 부동산은 기다림을 허락하지 않는다.

셋, 시나리오 작가로 시작해 사립탐정으로 활동하다 점령군이 되는 과정이다

권리관계가 어려운 물건은 많이 저감된다. 저감되어 있는 물건을 사립 탐정처럼 풀다보면 그 대가로 많은 이윤을 얻게 된다.(당부하고 싶은 건 “추리 소설 작가”가 되어서는 안 된다는 것이다. 진실은

누구나 안다. 하지만 심증만 가지고 추리하며 접근했다가는 낭패를 보기 쉽다.)

경험 없이 연구만 하는 친구들이 이구동성으로 “어려운 물건은 시간이 많이 걸려서 남아도 남는 것이 아니야”라고 이야기한다. 물론 틀린 말은 아니다. 어려운 물건이 누구에게나 오랜 시간을 필요로 하는 것은 아니다. 실력 있는 사립탐정은 많은 정보를 취득하는데 주력하고 그 정보로 빠른 시간 내에 문제를 해결한다.

한 후배는 유치권이 있는 경매 물건을 명도 하는데 평균 2~3개월 밖에 걸리지 않는다. 그 정도 명도 기간이라면 일반 경매 물건과 기간 차이가 별반 없다. 후배의 성공이유는 간단했다. 유치권이 들어가 있는 물건을 형사가 수사하듯 날날이 조사를 한다. 그러다보면 유치권을 깰 수 있는 방법을 발견하게 된다. 조금이라도 의심스럽다든가, 감당해낼 자신이 없는 물건은 가차 없이 입찰을 포기한다.

어려워서 좋은 물건이 아니라, 수익이 많이 나기 때문에 좋은 물건임을 잊지 말아야겠다. 수익이 많이 날 것 같다고 판단되더라도 문제가 많아 이를 해결하는데 시간이 오래 걸린다면 일반 물건보다 못한 것이다.

넷, 오직 수익을 내기 위한 작업이다

법원은 돈 자랑하러 가는 곳이 아니다. 20~30명의 경쟁을 뚫고

낙찰 받았다는 사실이 자랑할 일이 아니다. 많은 사람을 제치고 1등을 하기 위해서 입찰 가격을 얼마나 높게 썼겠는가?

매매가 수준이거나 매매가 보다 더 많이 써 냈을 수도 있다. 경쟁 상대가 많지 않은 경매 물건에 입찰하거나 3차에 들어갈 물건을 2차에 들어가는 것도 실력이다.

낙찰 되었다는 것은 경매가 시작 되었다는 것을 알리는 신호다. 이때부터 수익을 극대화하기 위한 작업이 시작된다. 아무리 좋은 가격으로 낙찰 받아도 과도한 이사비, 금융비용, 법무비용 등을 지불하거나, 시세보다 낮은 가격에 매도한다면 수익이 줄어들 수밖에 없다. 점유자와의 다툼으로 끝까지 가보자는 쪽으로 명도를 진행시킨다면 이미 수익하고는 멀어지고 있는 것이다.

경매의 목표는 첫째도 수익, 둘째도 수익이라는 대원칙을 잊지 말아야한다.

다섯, 직관력과 행동력 그리고 숙고력이 필요한 게임이다

경매뿐 아니라 모든 투자에서 확실한 패를 잡는 힘은 직관에 있다. 직관은 경험과 정보를 바탕으로 빠른 결정을 할 수 있는 능력이다. 행동은 직관을 바탕으로 실천할 수 있는 능력이다.

부동산 중개업소 ○사장의 이야기가 생각난다. 손님 한분이 2억 원으로 투자할 만한 물건을 찾고 있었다. ○사장은 매마침 시세보

다 싸게 나온 급매 아파트가 있어서 추천해 주었다.

그러나 현지 시세를 파악하지 못한 손님은 가격을 낮출 생각으로 비싸다며 손 사례만 치고 돌아갔다. 결국 그 물건은 며칠 후 시세를 잘 알고 있던 현지인에게 넘어갔다.

능장을 부리면 가격 조정이 들어올 것이라고 기대하던 손님은 매도자의 연락이 없자 인근 부동산 중개업소를 다녀보고 나서야 추천 물건의 시세보다 싸다는걸 알았다. 그리고 다시 중개업소를 찾아갔을 땐 이미 다른 사람에게 매도된 뒤였다.

그러나 이 손님의 문제는 여기서 끝나지 않았다. 손님은 다시 좋은 매물이 나오면 소개해달라고 중개업소 사장에게 부탁을 했다. 그러나 그 가격의 매물은 나오지 않았고 그러는 사이 1년이 훌쩍 지나가버렸다.

아파트 가격은 30%이상 상승했다. 이후로도 이 손님은 계속 “너무 비싸네”하며 중개업소를 배회하고 다닌다고 한다.

여섯, 완성된 정보에 열광하지 마라

미디어를 통해 많은 정보를 얻을 수 있는 사회에 살고 있다. 누구나 부동산 정보를 쉽게 접한다. 그러다보니 전문가라고 자처하는 사람들이 넘쳐나고 있다. 투자자들은 설득력 있는 전문가의 이야기를 좇아 이리 저리 끌려 다닌다. 하지만 부동산에 대한 기본적인 상

식이 없는 상태에서 전문가의 의견만 맹목적으로 좇는 것은 위험한 발상이다.

특정 지역의 거래가 왕성하고 부동산 가격이 상승할 거라는 이야기가 본인에게 까지 전달되었다면 그 정보는 완성된 정보다. 현장에 가보지도 않은 본인의 귀까지 들어오는 정보라면 많은 사람이 인지하고 있을 것이다.

부동산 가격에 이미 반영된 상태라고 봐야한다. 부동산 재테크를 하려면 미완성 정보를 수집하는 일에 힘을 쏟아야한다. 본인이 직접 현장을 다니면서 부동산 중개업소를 둘러보고 관찰관청에서 개발 계획을 알아본 정보가 미완성 정보인 것이다. 그 미완의 정보야말로 많은 사람이 알지 못하는 나만의 고급 정보인 것이다.

일곱, 고정 수입원을 만들어라

나는 경매를 업으로 하는 사람들을 “걸어 다니는 중소기업”이라고 생각한다. 경매로 고수익을 창출하며 전업 투자자로 활동하는 이들을 자주 보지만 조용히 사라지는 경우도 많이 보았다.

그들은 왜 실패하는 걸까? 경매 한건을 잘 처리하면 직장인 몇 달치 월급이 나오는데 왜 사라지는 것일까? 앞에서 언급했듯이 부동산은 기다림의 미학이다. 부동산은 투기가 아니기 때문에 시간이 필요하다. 대출을 이용해 투자했다면 투자 기간 동안 이자를 내고

생활비도 감당해야한다.

결국 많은 수익을 냈다고 해도 긴 투자 시간을 고려해본다면 월 실질수익은 크지 않을 수 있다. 아랫돌 빼서 윗돌 고이는 상황이 되는 것이다. 이런 일들이 반복되면 경제적으로 원활해지지 못한다. 갑작스러운 유동성 위기는 내 물건을 급매나 경매로 투매하게 된다.

이를 방지하기 위해서 수익형 부동산을 만들어 놓아야 한다. 확실한 수익 구조를 가지지 못한다면 어느 누구도 경매에서 살아남을 수 없다. 내실이 튼튼한 재정구조만이 자산을 무럭무럭 자라게 한다.

머리말

이 책은 경매를 하면서 느끼고 배웠던 경험을 진솔하게 적어 전업으로 경매를 해보려는 사람들에게 도움이 되도록 구성했다.

부업이나 아르바이트개념이 아니라 “진짜 나의 일”을 해보고자 하는 이들이 꼭 알았으면 하는 내용을 담았다.

1부에서는 경매라는 밭에서 맞닥뜨리게 되는 지뢰를 제거하는 기술을 전수하고 싶었다. 수확을 많이 내기 위해서는 토질이 좋은 밭을 골라야 하는데 마침 지뢰가 있어서 아무도 선불리 들어서지 못하고 있다. 이때 지뢰를 제거할 수 있는 기술이 있다면 모두 침만 흘리는 그 땅이 내 것이 되는 것이다. 직접 지뢰를 제거한 사례들을 풀었으니 수확의 기쁨도 공감할 수 있을 것이다.

2부에서는 단순히 밭에서 농작물만 키울 게 아니라 주말농장도 하고 펜션도 짓는 방법을 소개했다. 낙찰을 받아서 매도하는 과정에서 나대로 창의적인 방법을 실천한 이야기들을 묶었다.

3부에서는 명도의 기술에 대해 이야기 했다. 경매도 사람이 하는 일이라 사람 사이 다툼이 없을 수 없다. 하지만 명도는 다툼이상의 무수한 변수가 존재하고 상처 주고 상처를 받는 일도 부지기수다. 보다 덜 상처주고 융통성을 발휘할 수 있는 방법들을 소개했다. 왕

도가 없는 명도의 길이지만 경력자의 몇 가지 훈수가 도움이 되길 바란다.

경매에 입문하여 책을 내기까지 어렵고 힘든 일도 많았지만 묵묵히 나를 지켜봐주었던 아내에게 누구보다도 고맙다는 이야기를 먼저 전하고 싶고 취업을 앞두고 있는 아들 지민, 이현이에게도 끝없이 사랑하고 있음을 전하고 싶다.

이 책이 발간되기까지 무언의 응원을 해 준 랜드프로 서종필 대표와 원고 채권자 최진 씨, 라임재테크의 기획팀 권소영 대리에게 다시 한 번 감사의 말을 전하며 항상 아낌없는 조언과 힘을 실어주었던 “맑은 영혼의 소유자” 최원철 교수에게도 감사함을 전한다.

그리고 나와 함께 경매의 최첨단에서 열심히 달리고 있는 다음카페 “프리버드 경매이야기” 회원들에게 감사를 표한다.

마지막으로 이 책을 볼 수는 없겠지만 먼 하늘나라에서 지켜봐주고 계실 선친과 밤낮없이 아들 걱정이신 어머니께 고마움과 미안한 마음을 담아 인사를 올린다.

감사합니다.

강윤식(버드나무)



CONTENTS

경매란 무엇인가? · 4
머리말 · 12

PART·01

선수입장! 고수익을 내는 진짜 경매를 위해 꼭 알아야 할 것들 · 17

- 유치권 : 유치장 습격사건 · 18
- 토지별도등기 : 애증의 바다랭귀지 · 35
- 특수주소변경 : 그러지 않으셨잖아요! · 50
- 예고등기 : 예고등기는 예고등기일 뿐 오해하지 말자 · 62
- 법정지상권 : 최악의 시나리오를 온몸으로 쓰다 · 72
- 공유물 분할 : 니들이 깡패야! 왜 형제끼리 조직적으로 움직여! · 131
- 후순위 근저당권 : 경매계의 고도리 유동화 채권 · 149
- 경매취하서 쓰기 : 출구 전략이 필요해 · 158
- 배당이의 소 제기 물건 : 경매가 그대를 속일지라도... · 167
- 관리비의 공수전환 · 177
- 상가 미납관리비 조정사례 · 185
- 전 소유주의 잉여배당금에서 미납관리비 청산하기 · 201
- 아파트 관리소의 가압류 활용하기 · 209

PART·02

당신은 선수? 부동산 경매에도 발칙한 상상이 필요하다 · 221

농지 : 돈을 벌고 싶다면 사고부터 전환하라 · 222

다가구주택 : 고수는 매수자를 정해놓고 작업한다 · 238

상가 : 살아있는 상권의 속에 죽은 매물을 찾아서 인공호흡 하라 · 250

숙박업소 : 콩고물도 짚어와라 · 261

업무시설 : 상가 30개 임대하면 365일 월세 받는다 · 271

PART·03

선수는 있어도 왕도는 없다! 명도의 기술 · 277

경매 파생 상품 '점유공갈단' · 278

근린상가의 1+1 낙찰에 영업권까지 받아오기 · 286

건물 인도합의서 깜박해서 망신당한 사연 · 304

또 하나의 출구 전략 보증금 반환받기 · 311

전세권과 상가임차권의 양날의 칼 · 322

부 록

경매흐름 해설 · 328

등기하는 법·비용 계산하기·소장 쓰기 · 336



PART · 01

선수입장!!
고수익을 내는 진짜 경매를 위해
꼭 알아야 할 것들



유치권

: 유치장 습격사건

유치장 : 유치권자가 권리 행사하며 점유하고 있는 장소

규모가 있는 경매 물건은 항상 썩은 생선에 파리 꼬이듯 유치권자들이 모여들기 마련이다.

진정한 유치권자라면 합법적으로 보호 받아야겠지만 그렇지 않은 경우가 너무 많다. 허위 유치권은 채무자, 채권자, 낙찰자 모두에게 큰 손실을 준다. 그러므로 법원에서 유치권의 진위를 따져 유치권 신고를 받아주면 좋으련만 법원에서는 유치권의 진위에 관계 없이 모두 유치권 신고를 받아 주기 때문에 유치권의 존부(存否)를 가리는 것은 낙찰자의 몫이 된다.

소재지 경기도 수원시				[입찰진행내용]			
물건종별	근린시설	감정가	1,671,620,800원	구분	입찰기일	최저매각가격	결과
토지면적	304.1㎡(91.99평)	최저가	(51%) 855,870,000원		2008-11-04	1,671,620,800원	변경
건물면적	1182.71㎡(357.77평)	보증금	(10%) 85,590,000원	1차	2009-01-15	1,671,620,800원	유찰
매각물건	토지·건물 일괄매각	소유자		2차	2009-02-17	1,337,297,000원	유찰
				3차	2009-03-18	1,069,838,000원	유찰
				4차	2009-04-16	855,870,000원	
사건접수	2008-06-11(신법적용)	채무자		낙찰 : 900,990,000원 (53.9%) (입찰2명, 낙찰: / 2등입찰가 888,777,000원)			
입찰방법	기밀입찰	채권자	우리은행	매각결정기일 : 2009.04.23 - 매각허가결정			
				<ul style="list-style-type: none"> 현장사진 현장사진 현장사진 현장사진 기타 위치도 개찰도 현장사진 현장사진 전자지도 			
목록	지번	용도/구조/면적/토지이용계획	㎡당	감정가	비고		
토지	인계동 1039-10	대 304.1㎡ (91.99평)	2,800,000원	851,480,000원	표준지공시지가: (㎡당) 2,130,000원 * 현장·건부지		
건물	위지상 철근콘크리트, 리멘,스라브	1층	주차장, 계단실	25.56㎡(7.732평)	440,000원	11,246,400원	
		2층	주차장, 계단실	177.42㎡(53.67평)	400,000원	70,968,000원	
		3층	대체의학센터 (운동처방등)	199.56㎡(60.367평)	800,000원	159,648,000원	
		4층	대체의학센터 (운동처방등)	198.15㎡(59.94평)	800,000원	158,520,000원	
		5층	숙박시설	198.15㎡(59.94평)	800,000원	158,520,000원	
		6층	숙박시설	198.15㎡(59.94평)	800,000원	158,520,000원	
		7층	지하 보일러실, 유흥주점	44.76㎡(13.54평)	400,000원	17,904,000원	
		8층	지하 보일러실, 유흥주점	118.46㎡(35.834평)	640,000원	75,814,400원	
보존등기일 : 1997-12-17				소계 811,140,800원			
제시외 건물	인계동 1039-10 철근콘크리트	육탑 육탑	22.5㎡(6.806평)	400,000원	9,000,000원	매각포함	
감정가	대현감정 / 가격시점: 2008-06-21			합계 1,671,620,800원	일괄매각		
현황	* "수원시청" 북동쪽 근거리에 위치, 주위는 숙박시설, 유흥업소, 점포가 밀집소재하는 중심상업지역임 * 본건까지 차량출입용이, 인근에 노선버스정류장이 소재, 일반적인 대중교통여건 무난함 * 인접필지와 등고평탄한 세장형의 토지, 남쪽으로 로폭 약 8미터의 포장도로와 접함						
참고사항	▶심야전기에의한 온수설비, 바닥난방(가격시점현재 가스 및 전기보일러로 교체중)						
<div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> 토지이용계획열람 감정평가서 점유관계조사 매각물건명세 문건접수내역 건물등기부 토지등기부 </div>							

〈현황〉

1. 이 물건은 28개 호실을 갖춘 숙박시설이다. 도무지 몇 분이나 서식하고 있는지 파악이 되질 않는다. 파악이 된다 해도 숙박시설이라 방목 형태이기 때문에 전입신고를 제대로 하고 서식하는 사람은 없다. 이럴 경우 인도명령 신청에 상당히 애를 먹는다.
2. 지하에서는 유흥업소가 영업을 하고 있으나 실질운영자와 사업허가권자가 달라 법원의 물건명세서 상에는 두 명의 임차인이 공존하고 있다.
3. 가장 큰 문제는 전 소유주가 야심차게 준비한 필살기 '유치권'이다. 수차에 걸쳐 전 소유주를 탐문한 결과 심증은 있으나 물증을 찾아내기가 만만치 않겠다는 결론이 섰다. 유치권자와 전소유주는 경매가 진행되기 전부터 이미 입뿐만 아니라 배꼽까지 맞춘 분위기였다.

이런 숙박시설을 명도하려면 전 소유주와 임차인들까지, 손 벌리는 하루살이들이 많아 이사비로 상당한 금액이 든다. 각개전투로 임차인들을 만나 명도를 한다면 족히 6개월은 앞서 이자만 지불하며 손가락 빨아야 할 상황이다. 거기다 부동산을 사용·수익하지 못한 손해까지 생각한다면 2배 이상의 손해가 발생하게 된다. 거기에 보너스로 유치권까지 준비되어 있다.

잔금납부 후 전 소유주를 찾아가 만나봤더니 유치권 서류를 보여

주며 “주의하라”는 말로 썩소를 날린다.(너 나 조심하세요.) 전 소유주가 유치권자 입장에서 이야기를 한다. 무언가 냄새가 나긴 하지만 심증뿐이라 차차 두고 보기로 했다.

그리고 며칠 후 재차 방문을 했더니 1층 주차장에 애기들이 몇 명 깔렸다. 동네 당구장에서 달건이를 몇 명 주어다 놓았는지 꼬맹이들이 출입문 앞에 파라솔 의자를 갖다 놓고 노닥거린다.

도화지로 용도 변경한 돼지껍데기에 유치찬란한 그림을 그리고 옷통을 반쯤 벗고 있다.(니들이 고생이 많다.)

이미 내가 찾아온 걸 전 소유주가 유치권자한테 알려 준 것 같다.

나 : 김 사장(전 소유주) 자네가 애들 배치시켰어?

전소유주 : 저는 연락 안 했어요. 용역인력들(유치권자)이 밀고 들어와서 강제로 방 키 6개 뺏어서 점유하고 있는 거예요.

(니가 어린애야 입안에 있는 사탕까지 뺏기게? 저 애기들보다 너부터 혼내야겠다.)

그렇게 말다툼을 벌이며 유치권의 진위 여부를 추궁했다. 그러나 유치권의 진위를 가리기는 쉽지 않았다.

(전 소유주가 쉽게 이야기 해줄 것 같았으면 용역인원을 저렇게 배치시켜 놓을 일도 없었겠지.)

이렇게 달건이들의 점유가 시작되었고 전 소유주에 대한 합법적

인 인도명령도 진행되고 있었다. 그러던 중 전 소유주가 자진해서 나가겠다고 일주일만 시간을 달라며 연락이 왔다.

순순히 나가겠다고 하는 게 뭔가 석연치 않은 냄새가 난다. 지금은 부동산의 일부만 유치권을 행사하고 있지만, 혹시라도 전 소유주가 나간 부분의 유치권까지 행사하기 위해 용역들의 점유가 시작된다면 상황은 걷잡을 수 없게 된다.

지금의 이 유치권을 법으로 풀자면 1년은 걸릴 것이다. 비용 또한 무척 많이 들 것이다. 전 소유주와 유치권자가 싸고 치는 고스톱이라면 승소판결 받는다는 것도 쉬운 일이 아니다. 빨리 끝낼 수 있는 방법은 전 소유주가 명도해준 부분을 점유하고 풀어가는 방법뿐이다.

용역회사를 운영하고 있는 친구한테 전화를 걸었다.

나 : 나다. 배치 인원 좀 있냐?

친구 : 어디에 쓰려고?

나 : 불법적인 일에 배치하겠냐? 정의사회 구현하는 일이다.

친구 : 원하는 용도를 알아야 배치할 거 아니야?

나 : 명도.

친구 : 혼자도 명도 잘 할 수 있다고 큰소리 뽕뽕 치더니 내 도움이 이 필요한가 보구나.

나 : 덩치 좋은 친구들로 10명만 보내주라.

전 소유주가 나가겠다는 날을 통보해왔다.

전 소유주가 이사 간다는 걸 유치권자 쪽에서 먼저 안다면 현관에 배치시켜놓은 용역인력을 움직여 건물 전체를 점유할 것이다. 그래서 야간 인력과 주간 인력이 교대하는 어수선한 시간에 밀고 들어가서 전 소유주의 점유부분과 유치권자의 점유를 모두 뺏기로 했다. 물리적 충돌 없이 점유를 뺏을 수 있을는지 장담할 수 없는 상황이었다.

좀 이른 시간에 현장에 도착했다. 우리 쪽 용역인력이 건물 앞에 먼저 와 있었다. 등록된 경호업체라서 다들 검은 양복으로 차려 입고 왔다. 멀리서 보면 조문 행렬 같기도 하고 웨이터 홍보 나온 것 같기도 하다.

이제부터 어떻게 지휘하느냐에 따라서 쉽고 빨리 끝날 수도 있고 해결도 못하고 쪽만 팔릴 수도 있는 상황이다. 용역인력들을 모아 놓고 주의사항을 이야기하고 되도록 물리적 충돌은 없게 해달라고 했다.

등록된 경호업체라도 현장에 나오면 관할파출소에 배치 신고를 하도록 돼 있다. 배치 지도 인력도 같이 나와서 물리적 충돌이 일어나지 않도록 사전 조율을 하게 된다.

드디어 현관 출입문 쪽으로 우르르 밀고 들어갔다. 유치권자 쪽 용역인력이 “어? 어?” 두 팔 벌리고 앞을 막아선다.

유치권 용역 : 들어가시면 안 됩니다.

나 : 너희는 누군데 여기서 점거하고 있어?

유치권 용역 : 유치권 행사 중입니다.

나 : 나 여기 소유주인데. 전 소유주가 점유 풀고 나갔다고 해서 확인하러 왔으니까 비켜!

우르르 밀고 올라가 보았더니 역시나 전 소유주는 우리에게 점유를 풀고 인도해 주기로 했던 2층을 유치권자에게 내주었다. 각 호실을 둘러보니 온통 유치권 행사 중이라는 경고문이 붙어 있다.

전 소유주는 시간을 벌기 위해서 우리에게 이사할 수 있게 며칠 여유를 달라고 했고 그 사이 유치권자에게 점유를 넘겨준 것이다.

2층 까지 밀고 들어왔는데 물러 설 수는 없다. 우리 쪽 용역인력들에게 건물로 올라가 유치권 공시문을 전부 떼고 열리는 방문은 모두 열쇠를 교체하라고 지시했다. 아래 현관이 잠깐 소란스럽더니 유치권 용역인력 중 대장 두 놈이 올라왔다.

유치권 용역 : 이러시면 안 됩니다.

나 : 올해 몇이냐?

유치권 용역 : 스물여덟인데요.

나 : 잘 나가는 건달은 아닌가보네. 그 나이에 여기서 이려고 있는 거 보면. 근데 여기서 뭐 하는 거냐? 독립운동 해? 아버지 원수

값으러 온 거야?

유치권 용역 : 그건 아닙니다.

나 : 너희 고용주한테 건물주 왔다고 전화해.

열심히 고용주한테 전화하더니 바뀌준다.

나 : 낙찰자입니다. 지금 들어와 유치권 딱지 떼고 상황정리 좀 하고 있습니다.

(그 동안 집 지켜 주시느라 고생 많았습니다.)

저쪽에서 약 1시간 후에 온다고 기다리란다.

(그때는 상황 끝인데 수고스럽게 오긴 뭐 하러 와?)

다시 용역꼬맹이들을 2층 방으로 불렀다.

나 : 너희 독립운동 하는 것도 아니고 부모님 원수 값으러 온 것도 아니면 뭐 하러 와있는 거냐?

유치권용역인력 : ...

나 : 어차피 이 짓거리 돈 벌자고 그러는 거 아니냐? 너희 며칠 있었냐? 다 망가진 유치권자가 너희 용역비 줄 수 있을 거 같냐?

유치권용역인력 : ...

이런 식으로 한참 회유를 했다. 갑자기 넘버2 정도 되는 놈이 한마디 한다.

넘버2 : 저희도 돈 벌려고 하는 거 맞습니다.

(옳거니.)

나 : 그럼 우리가 일부 보상해줄 테니까 점유를 빼앗겼다고 하자.

유치권용역 업체에게도 명분은 있어야겠기에, 점심식사하고 돌아와 보니 우리 쪽에서 물리적으로 무단점거 한 걸로 시나리오를 짜주었다. 유치권의 기본성립 요건이 점유이기 때문에 점유 탈취가 얼마나 중요한지를 유치권자도 너무나 잘 알고 있었다. 물론 불법 점유탈취이긴 하나 그런 걸 따질 상황이 아니었다.

현관문을 잠갔다. 물론 입구에서는 우리 쪽 용역인력뿐만 아니라 점유를 탈취당한 저쪽 용역인력까지도 유치권자를 기다리고 있었다.

일단 우리 용역 직원에게 허락 없이 누구도 건물 안으로 들여보내지 말라고 지시하고 느긋하게 점심을 먹고 왔다. 그런데 건물 앞에 순찰차가 와 있었다. 혹시 구급차도 왔나 둘러보았다. 다행이 구급차는 없었다. 자기들끼리 다리 한 쪽씩 들고 닭싸움이라도 했나 걱정했더니 다행히 그러지는 않은 거 같다.

실랑이를 한참하고 있기에 가봤더니 경찰, 임차인, 유치권자, 우리 용역업체, 저쪽 용역업체가 엉켜 아비규환이다. 피아식별 불능 상태에 빠진 그 와중에도 우리 용역업체는 아군 구별을 못하고 우리 일행도 막아선다. 하기가 이 상황에서는 누구든 무조건 다 막는 게 훨씬 더 바람직하다.

경찰 : 당신들 누군데 여기서 출입을 통제하고 있습니까? 신고 들어와서 왔습니다.

우리 용역 : 우리는 경찰서에 배치 신고한 경비업체 직원들입니다.

경찰 : 여기 소유주가 누구니까?

잉크도 안 마른 등기부등본 보여주며 소유주 확인해주었다.

경찰 : 왜 임차인들을 못 들어가게 하는 겁니까? 임차인들이 신고 해서 출동했습니다.

나 : 이 건물은 경락되어 소유권 이전이 완료된 건물로 임차인들은 권원 없이 이 집에 살 수 없기에 통제하고 있습니다.

아직 배당 기일이 지나지 않았기 때문에 전 소유주 외에는 인도 명령이 떨어진 사람은 아무도 없다. 다시 말해서 소유권은 취득했다 할지라도 아직 판사로부터 인도명령을 받지 못한 상태기 때문에 우리가 하는 이런 행위는 모두 불법이었다.

(이글 읽는 독자들께서는 명도의 새로운 패러다임인줄 알고 인도 명령 생략하고 손수 달건이 동원해서 자력구제하시는 우는 범하지 않기를 바랍니다.)

경찰 : 그래요? 그래도 당분간 임차인들이 살 수 있는 건 아닙니까?

나 : 아닙니다. 구 민사집행법은 그랬으나 신 민사집행법에 의하면 경락된 부동산을 임차인이 점유하는 건 무조건 불법입니다. (그런 법조항이 있는지 나도 모른다. 소유주가 자기 집을 사용·수익하는 게 뭐가 문제이겠는가?)

경찰 : (유치권자의 사주를 받은 임차인들을 쳐다보며) 낙찰 받은

집주인이 이 집에 살지 말라고 하는데 뭐가 불법입니까? 민사상의 일이기 때문에 저희가 개입할 일은 아닌 것 같습니다. 잘 협의해 보십시오. 저희는 돌아갑니다.

유치권자가 점유했던 부동산을 재탈취하기 위해 공권력을 동원한 첫 양탈이었다.

경찰까지 인정해주는 '점거'였기 때문에 기세가 등등해진 우리 용역업체는 나까지 출입을 막을 태세였다.(난 아니지!)

그리고 한 시간 후 '빨간 추리닝(유치권자)'이 나타났다.

행세를 보아하니 생계형 유치권자로 보인다.(생활비 뜯어서 연명하는 경매계의 좀비라고나 할까?)

그 뒤를 따르는 일명 해결사.(빠박이? 이건 또 뭐야!)

콜라텍에서나 볼 수 있는 줄무늬 양복에 춤 선생처럼 생긴 빠박이가 출연했다. 진짜 가지가지 하고 있다.

해결사 명함을 받아보니 앞면은 유치권 전문 해결, 후면은 경호업체 이사, 경호요원 3,000명 즉시 동원이란다.(한산 대첩 하나? 3,000명씩 동원하게?)

인근 커피숍으로 자리를 옮겨 이야기를 나눴다. 유치권자는 썩 XX을 한다.(상황 종료야~인마.) 얼마나 어렵게 공사를 했고 얼마나 많은 돈을 회수 못 했는지 통사정을 한다. 더불어 해결사로 나오신 빠박이가 한마디 거든다.

해결사 : 우리 형님(유치권자)이 ○문파에서 뭘 하셨고 어찌고 저
찌고….

(웃겨 죽겠다. 너희 열쇠 동호회냐! 왜 문 옆에서 XX이야!)

나 : 그래서요?

해결사가 겁주려다 안 되겠는지 유치권에 대해서 장황하게 설명
한다.

시설비가 아니고 전 소유주의 도급에 의한 유치권이기 때문에 정
당하다는 등.

(개코나!!)

나 : 우리가 점유했는데 이제와 무슨 이야깁니까?

해결사 : 불법 점유 탈취는 인정받지 못합니다.

나 : 불법 점유 탈취! 법원에 이의 신청하세요.

불법 점유 탈취로 법원에 이의 신청하면 판사 손에 들어가는데
3개월, 준비서면 왔다 갔다 하면 첫 기일 잡히는데 6개월 걸릴 걸,
그 정도 시간이면 벌써 매도치고 나올 시간이다.

해결사가 갑갑해 한다.

해결사 : 오늘 당장 만나서 해결하긴 힘든 문제니까 다시 만나서
협의해봅시다.

빠박이 해결사가 일보 후퇴한다.

이제 칼자루가 우리 쪽으로 넘어 왔기 때문에 급할 건 없다. 재탈

취만 당하지 않는다면 별 문제 없이 해결될 것이다. 오늘과 내일이 고비다. 현관 완전 봉쇄 후 열쇠수리공을 불렀다. 이미 번호키 30여 개를 인터넷으로 주문해서 가져온 상태라 열쇠수리공에게 교체 작업만 시키면 된다.

일단락되었으니 이제 잠수 타야한다. 1층으로 내려왔다.

나 : 아무도 출입시키지 말고 점유 탈취 당하지 않도록 해주세요.

현관에서는 아직도 빨간 추리닝(유치권자)이 시위 중이다. 이젠 내가 강경하게 맞설 필요도 없는 상황이다. 괜히 물리적인 충돌이라도 생겨 누군가 다치기라도 하면 일이 더 어려워 질 것이다.

건물에서 나오는 필자를 붙들고 빨간 추리닝(유치권자)이 이야기를 하자고 매달린다.

나 : 알았어요. 다 알았으니까 일 좀 보고 와서 4시에 다시 만나 이야기 합시다.

그리고 자리를 떴다.

몇 시간 후 경비를 맡고 있는 우리 용역업체 직원에게서 연락이 왔다. 빨간 추리닝이 건물에서 유치권 행사하다가 그래도 나왔다면 추리닝만 잠깐 갈아입고 나올 수 있게 해달라고 용역 직원들한테 사정을 했다고 한다. 용역 직원들이 출입을 허락해주지 않으니 유치권자는 빨간 추리닝 차림으로 주위를 배회하고 있다고 했다.

그리고 조금 있으니까 빨간 추리닝에게서 계속 전화가 온다. 도망간 와이프도 아닌데 10분 단위로 계속 전화질이다.

사무실에 들어와 느긋하게 앉아서 치킨에 술 한 잔 하고 있었다. 그런데 빨간 추리닝이 계속 전화질이다.(정말 귀찮아 죽겠네.)

한참을 안 받다가 문자 확인 차 버튼을 눌렀더니 빨간 추리닝이 자동 연결되었다.(앗! 전화 걸려오는 타이밍에 절묘하게 키가 눌렀다.) 유치권자도 술을 한잔했는지 수화기에서 알코올 냄새가 풀풀 난다. 쌀알 반 토막만 먹고 자랐는지. 존댓말 했다 반말 했다 오락가락한다. 일단 언어 순화 교정시키고 “넌 뵙시다!” 그리고 전화를 끊었다.

이렇게 긴박한 하루가 가고, 큰 파고를 넘기기는 했으나 항시 재침입의 우려가 있는 상황이라 인력을 철수 시킬 수 없는 상황이었다. 그렇다고 무작정 용역인력을 계속 동원하자니 비용을 생각하지 않을 수 없는 상황이 되었다.

이 일이 돈 벌자고 하는 일이지 힘자랑 하자고 하는 일은 아니기 때문이다.

A급으로 8시간 한 사람 동원하는데 15만 원이다. 인원 6명에 하루 3교대라고 생각하면 적잖은 돈이 든다. 그것도 야간은 금액이 1.5배다 보니 전략을 잘못 세우면 배보다 배꼽이 더 큰 결과가 나올 수도 있다.

2일 경비만 500만 원이 들어간 상태이기 때문에 장기화 된다면

좋은 것이 없다.

다만 협상은 우리가 우월한 위치에 있기 때문에 주도적으로 풀어갈 수 있었다. 이 정도 건물을 명도 받기 위해서 지출할 수 있는 비용을 이사비로 지불하고 유치권을 해결하였다.

하늘을 쳐다보니 맑다. 시간은 가고 어느새 배당일이다. 아마도 다음 날이 돼야 재판부에서 점유자들에 대한 인도 명령이 떨어질 것이다.

우리는 이미 명도 다 끝내고 청소중이다. 이렇게 삼일천하로 유치권은 매듭을 지었다. 빨간 추리닝도 한 달 반 동안 지출된 용역비가 상당히 부담스러웠을 것이다. 유치권을 주장하며 들어오는 것이 유치권자 입장에서도 쉬운 일은 아니다.

이 사건은 유치권자가 공사라도 했으니까 억울한 맘에 덤벼본다지만. 요즘 법원에 제출된 유치권은 임차인이나 전 주인이 가공 유치권자와 공모해서 거액의 이사비를 받아가기 위한 방법으로 이용하는 일이 많다. 이로 인해 많은 피해자가 발생하고 법집행의 연속성마저 끊기고 있다.

법원에서 유치권을 받아들일 때 선별해서 받아들인다면 진정한 유치권자가 보호될 것이고 재산상의 피해를 보는 많은 사람들을 보호할 수 있으리라는 아쉬움이 남는다.

유치권 물건의 진위 판별법

1. 매각물건명세서 상의 점유자 파악

유치권자가 권리신고만 해놓고 점유를 하지 않는 경우가 많다. 때문에 '유치권의 부존재의 소'를 제기할 때 점유자 파악만으로 유리하게 이용할 수 있다.

2. 신고 내용이 전 소유주에 의한 도급인지, 임차인의 영업 행위를 위한 시설비인지 확인

전 소유주 혹은 임차인과의 도급 계약을 한 유치권자가 유치권 행사를 하는 경우에는 인정받을 수 있다. 하지만 그 행위가 임차인이 자신의 영업을 영위하기 위한 영업시설비에 준한다면 유치권으로 인정받기 어렵다. 유치권을 주장하려면 건물의 가치 상승을 가져올 수 있는 필요비나 유익비여야 한다.

3. 유치권 행위가 경매개시결정등기 이후인지 확인

경매개시결정등기 이후에 된 유치권 신고는 인정되지만 유치권 행위 자체가 경매개시결정등기 이후에 이루어졌다면 인정되지 않는다.

경매개시결정의 기입등기가 경료 되어 압류의 효력이 발생한 이후에, 채무자가 공사대금 채권자에게 그 점유를 이전함으로써 유치권을 취득하게 한 경우, 그와 같은 점유의 이전은 목적물의 교환가치를 감소시킬 우려가 있는 처분행위에 해당하여 민사집행법 제92조 제1항, 제83조 제4항에 따른 압류의 처분금지효에 저촉되므로 점유자로서는 위 유치권을 내세워 그 부동산에 관한 경매절차의 매수인에게 대항할 수 없다.(선고 대법원 2008 다 70763)

4. 임대차계약서 특약에 '계약 만료 시 원상 복구한다'는 규약을 확인

건물의 임차인이 임대차관계 종료 시에는 건물을 원상 복구하여 임대인에게 명도하기로 약정한 것은 건물에 지출한 각종 유익비 또는 필요비의 상환청구권을 미리 포기하기로 한 취지의 특약이라고 볼 수 있어 임차인은 유치권을 주장을 할 수 없다.(선고 73다2010 판결)

5. 토지위의 정착물은 유치권으로 인정할 수 없음

건물신축공사를 도급받은 수급인이 사회통념상 독립한 건물이 되지 못한 정착물을 토지에 설치한 상태에서 공사가 중단된 경우, 위 정착물 또는 토지에 대하여 유치권을 행사할 수 없다.(선고 2007마98 결정)

6. 소유주의 승낙 없는 유치권자의 임대 행위는 유치권의 점유로 볼 수 없음

유치권의 성립요건인 유치권자의 점유는 직접점유이든 간접점유이든 관계없지만, 유치권자는 채무자의 승낙 없이 목적물을 타인에게 임대할 수 있는 처분권한이 없으므로(민법 제324조 제2항 참조), 유치권자의 그러한 임대행위는 소유주의 처분권한을 침해하는 것으로서 소유주에게 그 임대의 효력을 주장할 수 없고, 따라서 소유주의 동의 없이 유치권자로부터 유치권의 목적물을 임차한 자의 점유는 구 민사소송법(2002. 1. 26. 법률 제6626호로 전문 개정되기 전의 것) 제647조 제1항 단서에서 규정하는 '경락인에게 대항할 수 있는 권원'에 기한 것이라고 볼 수 없다.

7. 공사도급계약서 등에 유치권 배제 특약이나 소유권 귀속 특약이 있다면 유치권을 주장할 수 없음