

상가 권리금의 감정평가에 관한 연구: 권리금의 종류와 개념을 중심으로

A Study on the Appraisal of the Retail Premium:
Focusing on the Types and Concepts of the Retail Premium

김동현 Kim, Dong Hyun

(주)감정평가법인 정명 대표, 부동산학 박사, 감정평가사, 미국 감정평가사(MAI)
midiron75@hanmail.net

<http://dx.doi.org/10.23843/as.19.3.3>

한국감정평가학회 「감정평가학 논집」, 제19권 제3호 (2020년 12월), 49-82쪽

국문 요약

본 연구는 상가 권리금의 종류와 개념을 상세히 살펴봄으로써 권리금의 이해를 돕고, 20 여 건의 권리금 감정을 수행하는 과정에서 겪은 문제점 및 평가 노하우를 공유하는 실용 논문이다. 첫째, 권리금을 영업권리금, 시설권리금 및 바닥권리금으로 구분하고, 시장에서 명확한 개념 구분 없이 혼용되고 있는 바닥권리금을 그 귀속 주체에 따라 협의의 바닥권리금과 광의의 바닥권리금으로 세분하여 실제 사례와 접목하여 자세히 살펴보았다. 둘째, 〇〇치킨점을 사례로 들어 상가 권리금을 산정하는 과정을 전개하였다. 구체적으로, 영업권리금의 산정에 필요한 손익계산서를 재산정하는 과정을 살펴보고, 시설권리금과 바닥권리금을 평가하는 과정과 유의점을 살펴보았다. 본 연구는 시장 참여자와 정책 당국자의 권리금에 관한 이해를 높임으로써 정보제공과 정책 참고 자료로 활용될 수 있으며, 시장의 가격기구를 대체하는 감정평가의 가격정보 제공기능을 제고함으로써 경제적 약자인 임차인의 권리금 보호와 권리금 분쟁의 사전적 예방수단으로 활용될 수 있다.

주제어: 상가권리금, 영업권리금, 시설권리금, 바닥권리금, 수익환원법, 원가법, 거래 사례비교법
Retail Premium, Business Premium, Facility Premium, Location Premium, Income Capitalization Method, Cost Approach, Sales Comparison Method

I

서론

권리금에 관한 사회적인 관심과 법제화 흐름은 경제적 약자로 분류되는 상가 임차인의 권리 보호를 강화하는 방향으로 이루어지고 있다. 하지만, 상가건물 임대차보호법 제10조(계약갱신 요구 등), 제10조의 3(권리금의 정의 등) 및 동법 제10조의 4(권리금 회수기회 보호 등)가 개정 또는 신설되었음에도 불구하고 임대인과 임차인 간의 분쟁이 끊임없이 발생하고 있어 사회경제적인 비용이 지속적으로 지출되고 있다. 그 이유는 여러 요인에서 찾을 수 있으나 상가 권리금에 관한 정보를 쉽게 얻지 못하는 정보의 비대칭도 그 이유가 될 수 있다. 더욱이, 코로나 사태와 같은 외부 충격에 대하여 정부와 사회의 대응은 착한 건물주로 지칭되는 임대료 인하 움직임에 국한되어 있고 임차인의 권리금 보호를 위하여 그 개념 및 산정방법에 관한 논의는 미미한 실정이다.

2015년 상가건물 임대차보호법의 개정으로 권리금의 정의가 명문화되었고, 이에 따른 후속 작업으로 감정평가 실무기준 역시 2015년 9월 “660 동산 등”에 권리금의 감정평가에 관한 규정을 신설하였으나, 5년이 지난 현 시점에서도 권리금 감정평가에 관한 심도있는 논의는 없는 실정이다. 실제로 경제적 약자에 해당하는 상가 임차인은 권리금 관련 정보 취득에 있어서 컨설팅 업체와 중개업자에게 고가의 보수를 지불하고 의존하고 있고, 막상 임대인과 분쟁이 발생할 경우에는 민사소송을 통한 권리구제 외에는 현실적인 권리보호 방안이 부족하다. 이들 권리금 컨설팅 업체 및 중개업소에서 제공하는 권리금 정보의 품질은 그다지 높지 않은 반면 부동산 전문가인 감정평가 업계의 대응은 미미하여 관련 연구가 시급한 실정이다.

학계에서 이루어진 선행 연구의 대부분은 권리금의 개념, 법제화, 권리보호수단 등에 치우쳐 있고 권리금의 평가실무에 관한 연구는 사실상 전무하다. 평가 업계 내에서조차 권리금에 관한 논의와 평가사례가 충분히 공유되지 못하고 있으므로, 권리금의 감정평가에 관한 연구는 오히려 시기적으로 늦은 감이 있다. 이에 본 연구는 상가 권리금 평가를 위한 실무 연구의 기초가 되고자 한다.

최근 2018년 개정된 상가건물 임대차보호법에서는 임대차 계약의 갱신이 가능한 기간이 종전 5년에서 10년으로 늘어남으로써 임대인과 임차인 간, 임차인 간의 권리금 분쟁을 더욱 다양한 형태로 발생시킬 것이 예상된다. 모든 분쟁의 중심에는 권리금 금액의 적정성이 전제된다고 할 수 있으므로, 본 연구는 권리금 관련 분쟁의 사전적 예방수단으로서의 의미도 갖게 된다.

II 이론 및 선행연구 검토

1. 권리금의 의의

가. 권리금의 개념

권리금이란 임대차 목적물인 상가 건물에서 영업을 하는 자 또는 영업을 하려는 자가 영업시설·비품, 거래처, 신용, 영업상의 노하우, 상가건물의 위치에 따른 영업상의 이점 등 유형·무형의 재산적 가치의 양도 또는 이용 대가로서 임대인, 임차인에게 보증금과 차임 이외에 지급

하는 금전 등의 대가를 말한다¹⁾).

권리금은 관행상 기존 임차인과 신규 임차인 사이에 주고받는 금원으로서 임대인은 이에 대하여 관여하지 않는 것이 원칙이다. 다만, 권리금을 수수하는 거래 당사자 중 일방이 임대인인 경우가 있다. 공실 상태에서 최초로 임대인이 임차인을 상대로 수수하는 금전 외에 종전 임대인(매도자)이 신규 임대인(매수자)에게서 수수하는 금전도 권리금이라 지칭하게 된다. 시장 내에서는 임차인 간에 수수하는 권리금의 거래 건수가 많아 쉽사리 관찰되는 반면, 임대인과 임차인 간에 수수하는 권리금의 사례는 상대적으로 거래 건수가 적다.

나. 권리금의 종류

권리금의 발생요인은 여러 요인들이 합쳐져서 복합적으로 구성되며, 다음과 같이 네 가지로 정리될 수 있다. ① 영업장소가 위치한 지리적 이점인 바닥권리금(지역권리금), ② 장기간 영업을 통해 확보된 단골(고객), 노하우, 명성 등의 이점인 영업권리금, ③ 영업에 필요한 건축물의 개보수(구조변경 포함), 상가 내부의 인테리어, 집기 또는 비품 등 영업시설에 관련된 시설 권리금, ④ 영업과 관련하여 임차인에게 초과이익을 창출하는 인·허가권에 대한 대가인 허가 권리금을 들 수 있다.

(1) 바닥권리금

바닥 권리금은 상가가 소위 위치가 좋은 곳(지하철역, 버스정류장 주변과 같이 유동 인구가 많고 교통이 편리한 곳), 눈에 잘 띄는 곳, 오래된 상권이 형성된 지역 내에 입지해 있다는 지리적 이점을 통하여 발생되는 이익의 대가로 지급되는 권리금이다. 특정 지역에 소재하는 희소성에 따른 장소적 환경(영업장소의 위치에 따른 영업상의 이점)에 대한 대가로서 “지역권리금”이라고도 불린다. 사업에 있어서 가장 중요한 요소는 입지라 할 수 있고 수익을 결정하는 아주 중요한 요소인데, 이러한 장소의 이점을 임차인이 아닌 임대인이 가지는(보유하는) 것으로 보는 견해(배병일, 2005; 조성민, 2001), 상인(임차인)들의 공동 노력으로 특정 지역에 상권이 형성된 경우에 해당 지역에 존재하는 장소적 이점에 대한 이점은 상가를 실제 운영하는 임차인에게 귀속하는 것이라는 견해(조성민, 2001) 및 바닥권리금이란 특정한 개인 소유로 인정되어서는 안 된다는 견해(이성영, 2013)가 대립한다.

1) 상가건물 임대차보호법 제10조의3(권리금의 정의 등).

관리금 거래의 일방이 임대인에 해당하는 (광의의) 바닥관리금 사안에서 대법원은 “관리금이 그 수수 후 일정한 기간 이상으로 그 임대차를 존속시키기로 하는 임차권 보장의 약정에 임차인으로부터 임대인에게 지급된 경우에는, 보장 기간 동안의 이용이 유효하게 이루어진 이상 임대인은 그 관리금의 반환의무를 지지 아니하며, 다만 임차인은 당초의 임대차에서 반대되는 약정이 없는 한 임차권의 양도 또는 전대차 기회에 부수하여 자신도 일정 기간 이용할 수 있는 권리를 다른 사람에게 양도하거나 또는 다른 사람으로 하여금 일정기간 이용케 함으로써 관리금 상당액을 회수할 수 있을 것”이라고 판시하고 있다²⁾. 이를 달리 해석하여 보장 기간 동안의 이용이 약정에 따라 이루어지지 못하였다면 임대인에게는 반환의무가 발생할 수 있다는 해석이 가능하게 된다. 반면, 임차인 간에 바닥관리금 조로 금원을 수수하는 경우는 (협의의) 바닥관리금으로 볼 수 있으며, 종전 임차인은 신규 임차인에게 수수할 수 있었던 (협의의) 바닥관리금을 임대인을 상대로 제기한 소송에서 손해배상의 대상으로 고려하여야 한다는 견해(허승, 2017: 102)도 있다. 여기서 허승(2017)은 (협의의) 바닥관리금의 지급 근거를 종전 임차인이 신규 임차인을 우선하여 계약 갱신이 가능한 법적 지위의 대가로 주장하고 있다.

(2) 시설관리금

시설관리금은 임차인이 상점의 영업을 위하여 건축물의 수리 또는 구조변경, 내부 인테리어 (진열장, 냉방/난방설비, 통신설비, 수도 및 가스 등 편의시설), 집기 및 비품 등의 영업시설을 설치한 경우, 해당 시설에 대한 관리금으로서 임차인 간에 수수되는 경우가 일반적이다. 시설관리금은 영업기간에 따른 감가를 고려하여 잔존가치로서 감가상각 기간은 업종 및 시설의 특성 등에 따라 달라진다. 여기서 시설관리금을 민법상 부속물매수청구권이나 비용상환청구권 제도로 보장될 여지가 있지만, 부속물매수청구권의 대상은 임대인으로부터 매수 또는 임대인의 동의를 얻어 부속시킨 물건의 경우에 한하여 제한적으로 인정되며, 자신의 영업을 위하여 임차인이 투입한 시설개수비용이나 수리비가 필요비나 유익비에 해당하지 않는 경우라면 비용상환청구권을 통하여 실질적인 보장이 이루어진다고 보기 어렵다³⁾.

2) 대법원 2002.7.26. 선고 2002다25013 판결, 대법원 2011.1.27. 선고 2010다85164 판결, 대법원 2012.10.25. 선고 2012다58593 판결, 대법원 2013.5.5. 선고 2012다115120 판결 등.

3) 대법원 1993.10.8. 선고 93다25738 판결 외.

“시설관리금”은 “필요비 또는 유익비”와 개념이 상이한데, 필요비는 부동산의 보존을 위하여 지출한 비용이며, 유익비는 부동산의 객관적 가치를 증가시키기 위하여 투입한 비용이다. 필요비 또는 유익비는 임대인이 지출하는 것이 일반적이나, 임차인이 영업에 필요한 인테리어 및 시설을 설치하는 과정에서 이미 지출된 비용(건물 하자 보수비용, 화장실 개조비용, 창호 교체 비용 등) 중 일부가 부동산의 객관적 가치를 증가시키거나 부동산의 보존을 위하여 지출한 비용의 성격을 갖는 경우에 해당 비용은 필요비 또는 유익비에 해당한다. 다만, 필요비와 유익비는 당해 건물의 효용을 유지하거나 증진시키는 관점에서 투입된 비용인 반면, 시설관리금은 임차 건물에 입점 후 영업을 영위하기 위하여 임차인이 설치한 영업시설물의 가치에 국한되는 점에 유의하여야 한다. 정리하면, “시설관리금”이란 종전 임차인이 설치한 영업시설 및 인테리어의 잔존가치로서 영업시설 및 인테리어가 수익력을 창출하는데 얼마나 기여하는지를 판단하고 그에 대한 대가로서 주고받는 금전이며, 부동산 자체의 객관적 가치 증가 또는 보존을 위한 성격의 비용이 아닌 것이다. 대법원 역시 같은 취지의 판결을 판시하고 있다⁴⁾.

필요비와 유익비의 지출 주체는 원칙적으로 임대인이나, 영업시설을 꾸미는 과정에서 임차인이 비용을 지불하게 됨으로써 해당 시설물의 잔존가치에 대하여 임대인에게 상환의무를 인정할 것인지 여부가 분쟁의 대상이 되기도 한다. 대법원은 임대차계약서에 포함되어 있는 원상복구 특약을 유익비 청구권을 포기하는 조항으로 해석하고 있으므로⁵⁾, 임차인이 필요비나 유익비 성격의 시설 투자를 하였다 하더라도 원상복구 특약을 임대차 계약 당시 넣었다면 신규 임차인으로부터 권리금 조로 해당 비용을 회수하지 못한다 하여도 임대인에게 해당 비용의 보전을 요구하기 어려운 실정이다.

(3) 영업권리금

영업권리금이란 장기간의 영업활동으로 인하여 확보한 고객, 거래처나 명성, 신용, 영업상

4) 대법원 1993.10.8. 선고 93다25738 판결에서는 “민법 제626조에서 임대인의 상환의무를 규정한 유익비라 함은 임차인이 임차물의 객관적 가치를 증가시키기 위하여 투입한 비용이고, 필요비라 함은 임차인이 임차물의 보존을 위하여 지출한 비용을 말한다” 그리고 “위 비용은 위 건물에서 삼계탕집을 경영하기 위한 것이지 건물의 보존을 위한 것이나 그 객관적 가치를 증가시키기 위한 것이 아니라서 이를 필요비 또는 유익비로 볼 수 없다”고 판시함.

5) 대법원 1975.4.22. 선고 73다2010 판결 및 대법원 1978.9.12. 선고 78다810 판결에서는 “임대차 종료 전 피고의 부담으로 철거하여 원상회복을 하기로 약정하였다면 이는 위 내부시설을 하기 위한 건물의 필요비 또는 유익비의 상환 청구권을 미리 포기하기로 한 취지의 특약이라 봄이 상당하므로”라고 하여 유익비청구권의 포기 조항으로 해석하고 있음.

의 노하우 등의 무형의 재산적 가치에 대한 대가를 의미한다. 이것은 임차인 자신의 노력에 의하여 상가를 활성화시켜 이루어낸 권리금이라고도 볼 수 있으며, 영업장소 내에서 영업을 통하여 이익을 창출한 임차인에게 귀속되어야 하는 이익에 해당한다. 다만, 시장 내에서 중개업자나 일반인들은 영업권리금의 개념을 혼동하여 바닥권리금으로 지칭하는 경우가 잦으므로 그 구분에 유의하여야 한다. 시장 내에서 중개업자나 일반인이 지칭하는 권리금은 “(협의의) 바닥권리금 + 영업권리금”으로 구성되며, (협의의) 바닥권리금이 형성되지 아니한 상권 내에서 권리금은 “영업권리금”에 해당한다. (협의의) 바닥권리금이 인정되는 예로서 다수의 상점의 임차인들이 장기간 유사업종을 영위함으로써 특정 지역에 특색 있는 상권(예, 카페골목, 먹자골목)을 만들어낸 경우를 들 수 있다.

일반적으로 영업권리금은 상가에서 1년간 영업을 통하여 얻은 영업상 순이익(영업이익)에 일정 배수를 적용하여 결정한다. 영업이익의 창출력이 뛰어난 상가의 경우에는 높은 배수(기간)를 기준하여 영업권리금이 책정되고, 그보다 못한 상가의 경우에는 낮은 배수(기간)의 영업권리금이 책정되는 것이다. 요양병원과 같이 입원환자 또는 병실에 비례하여 매출과 수익이 발생하는 업종에서는 월매출의 적정 배수를 기준하여 영업권리금을 책정하기도 한다. 실무에서 영업이익은 국세청에 신고된 매출금액 외에 장부 등을 참고하여 판단하지만, 간이과세인 경우와 실제 납부한 세금이 없는 경우까지 다양하므로 영업이익만을 영업권리금을 산정하는 근거로 한정하기는 어렵다. 따라서, 과거의 매출이익을 기준하여 산정하는 것보다 기존 임차인이 제시하는 자료(POS 매출, 고객 목록, 배민 등 주문건수, 처방전 건수, 환자 차트 등)를 보완하여 영업권리금을 결정하는 것이 합리적이며, 통상 방매된 영업권리금을 중개업소 등을 통하여 조사된 인근 유사 상가의 권리금 시세와 비교하여 그 적정성을 판단한다.

(4) 허가권리금

정부로부터 일정 지역 내에서 배타적인 영업을 영위할 수 있는 인가·허가를 득하고 이로 인하여 초과수익을 향유하고 있다면, 해당 인·허가권에 대한 대가를 허가권리금으로 요구하게 된다. 담배영업, 폐기물 처리 업체의 인허가 등과 같이 사업의 수익 중 인·허가 여부가 중요 요소를 차지하고 있다면, 허가에 소요되는 비용과 허가에 따른 독점적인 지위에 대한 대가는 허가 권리금에 해당한다.

2. 감정평가 실무기준에 따른 권리금의 분류 및 평가방법

권리금 감정평가의 근거 규정은 「감정평가에 관한 규칙」 제23조 제3항으로서, 감정평가 실무기준(2015)에 위임된 그 밖의 세부적인 기준은 <표 1>과 같다.

표 1. 권리금의 분류 및 평가방법

구분 ⁶⁾	유형재산	무형재산
정의	영업을 하는 자 또는 영업을 하려고 하는 자가 영업활동에 사용하는 영업 시설, 비품, 재고자산 등 물리적·구체적 형태를 갖춘 재산	영업을 하는 자 또는 영업을 하려고 하는 자가 영업 활동에 사용하는 거래처, 신용, 영업상의 노하우, 건 물의 위치에 따른 영업상의 이점 등 물리적·구체적 형태를 갖추지 않은 재산
항목	시설권리금, 이동 가능한 집기·비품	바닥권리금, 영업권리금, 허가권리금 등
평가 방법	(원칙) 원가법 (예외) 거래사례비교법 등	(원칙) 수익환원법 (예외) 거래사례비교법 또는 원가법
금액 결정	유형재산에 해당하는 시설권리금과 무형재산에 해당하는 영업권리금, 바닥권리금 등을 개별로 평가하여 이를 합산	

*출처: 감정평가 실무기준(2015): 660 동산 등 - 4 권리금의 감정평가

3. 선행 연구 및 본 연구의 차별성

가. 선행연구

권리금에 관련된 선행연구는 크게 ① 권리금의 종류와 결정요인에 관한 연구, ② 권리금의 법적 성질 및 법제화에 관한 연구, ③ 손해배상을 통한 권리금의 보호 및 임차인의 원상회복의 무에 관한 연구, ④ 권리금의 감정평가에 관한 연구로 나눌 수 있는데 이하에서는 차례로 살펴 보기로 한다.

첫째, 김철호·정승영(2008)은 입지가 보행자 특성보다 권리금에 미치는 영향이 더 큰 것을 발견하였고, 김형주(2011) 및 손제호(2010)는 권리금의 결정 변수로서 “입지요소, 시설요소, 영업요소”를 구분하고 이를 설명하였으며, 김정욱·이세환(2012)은 설문조사 자료를 토대로 순서형 프로빗 모형을 적용한 결과 권리금의 수준을 결정하는 주요 요인은 월매출액인 것을 발견하였고, 박준모(2014)는 권리금의 결정변수로서 지가수준과 기대수익을 제시하고, 기대

6) 세법에서는 자산을 유형자산, 무형자산으로 구분하나 감정평가 실무기준에서는 권리금 평가에 있어서 유형자산, 무형 자산으로 구분하여 사용하고 있음을 반영함.

수익에 영향을 주는 요소는 “입지요소 → 영업요소 → 시설요소” 순서임을 설명하였다. 나병진 외(2016)는 소매점을 대상으로 권리금에 미치는 변수로서 유동인구, 대로변, 공시지가, 코너, 프랜차이즈, 1층, 점포 면적 등이 유의하였음을 분석하였고, 한상빈·노태욱(2017)은 수원시 내 상가와 요식업소를 대상으로 분석한 결과 상가 권리금은 면적이 주는 영향에 비하여 보증금의 영향을 더 많이 받음을 발견하였다. 그 외 권리금에 영향을 주는 요인을 분석한 연구는 상당하다.

둘째, 권오승(2010)은 권리금의 개념과 종류를 소개하고 상가건물 임대차보호법에 권리금에 관한 관련 규정을 둘 것을 제안하였으며, 이동률(2010)은 권리금에 관한 내용을 임대차계약서에 명시하고 이를 의무적으로 신고하도록 관련 법률을 개정할 것을 주장함으로써 임차인 보호를 위한 제도적 보완을 요구하였다. 반면에, 이충훈(2014)은 정부가 준비 중인 상가건물 임대차보호법의 개정 방향은 건물 소유자의 기본적인 소유권을 침해할 소지가 있는지를 살펴야 한다고 주장하였다. 김안수(2017)은 2015년 개정된 상가건물 임대차보호법은 권리금을 법에 규정한 것 자체는 큰 의미를 지니지만 현실과의 괴리로 인하여 임차인을 제대로 보호하지 못하는 점을 지적하고, 임차인을 보호하기 위한 입법적 보완이 필요함을 주장하였다. 이흥민(2018)은 개정된 상가건물 임대차보호법 제10조의3제2항은 권리금 보호에 초점을 둔 관계로 임대차의 존속을 중심으로 임차인을 보호하는 외국의 입법 태도와 다름을 지적하고 권리금을 단순히 임차인의 보호 측면만으로 고찰하는 시각을 바꿀 것을 주장하였고, 김영두(2019)는 개정된 상가건물 임대차보호법 제10조의3제2항은 임차인 간의 권리금 계약에 대하여 한하여 적용되어야 함을 주장하였다.

셋째, 허승(2017)은 재판 실무의 경험을 바탕으로 상가건물 임대차보호법 제10조의4 3항을 해석을 두고 권리금 계약의 구체적인 내용을 심리하지 않는 실무 관행은 변경되어야 하며 권리금의 세부 내용을 검토하여 손해배상의 범위를 결정하여야 한다고 주장하였다. 신동현(2018)은 종전 대법원 판례⁷⁾와 다소 다른 취지의 하급심 판결⁸⁾을 소개함으로써 권리금 소송에서 주된 쟁점이 되는 영업시설에 대한 원상회복의무에 있어서 종전과 달리 임차인이 전 임차인에게 권리금을 지급하고 인수한 것은 영업시설 및 비품의 철거의무까지 인수하였다고 보아야 한다는 취지가 타당함을 주장하였다.

7) 대법원 1990.10.30. 선고 90다카12035 판결.

8) 서울중앙지방법원 2017.8.23. 선고 2016가소7061507 판결.

넷째, 권리금에 관한 논의가 활발한 학계 및 법조계와 달리 평가 업계에서는 권리금의 감정 평가에 관한 연구가 적다. 2015년 감정평가 실무기준 추록의 형태로 권리금의 감정평가에 관한 규정은 신설되었으나 감정평가 선례는 아직까지 충분히 집적되지 아니하였는데, 그 이유는 해당 시장의 규모가 적고 배경 지식과 품이 많이 요구되는 관계로 감정이 소극적 이루어지기 때문이다. 이런 맥락에서 양기철(2019)은 10 여건의 감정평가 사례 분석을 통하여 몇 가지 문제점 및 개선방안을 지적하였는데, ① 권리금 평가 사례에서 시산가액 조정 과정이 생략되었음을 지적하였고, ② 유형재산의 경우 다른 업종으로 이전할 것인지 여부에 따라 평가방법이 달라지므로 해당 내용을 감정평가서에 기재하여야 한다고 주장하였으며, ③ 무형재산에 귀속되는 영업이익의 비율, 할인율과 할인기간에 관한 문제점을 지적함으로써 많은 연구 과제를 던져주었다. 고현림(2019)은 2018년 개정된 상가건물 임대차보호법에 따라 연장되는 계약 갱신 요구기간을 변수로 하여 상가 권리금 평가액의 민감도 분석을 수행하였고, 그 결과 계약 갱신 요구기간에 맞추어 할인기간을 조정하게 되면 할인율 역시 그에 맞추어 고려하여야 한다고 주장하였다. 이들 외에 권리금의 감정평가에 관한 추가 실무 연구는 없다.

나. 본 연구의 차별성

본 연구는 다음과 같은 점에서 차별점을 갖는다.

첫째, 권리금의 종류 및 개념을 실제 사례를 들어 살펴봄으로써 권리금의 종류와 개념을 상세히 정리한 연구이다. 이를 통하여 권리금을 둘러싼 시장 참여자와 정책 당국자의 이해를 돕는 실용 논문이다.

둘째, 중개업자 또는 컨설팅 업체에서 제시한 금액 만에 의존하여 의사결정을 하는 시장의 관행을 깨고 적정 권리금을 산정할 수 있는 기준을 제시한 연구이다. 이를 통하여 경제적 약자인 소상공인들이 적정한 권리금을 수수함으로써 과도한 경제적 부담을 덜고, 향후 예상되는 분쟁의 사전적 예방수단으로 활용할 수 있다.

셋째, 실제 수행한 20여 건 및 평가선례 10여 건을 분석하면서 파악된 문제점과 해결방안을 정리한 실무 연구이다. 이론에 치우친 종전의 선행연구와 달리 실무에서 상가 권리금 평가에 참고할 수 있도록 실무 경험을 공유하고 이를 통하여 업계의 전문성을 제고하고자 하는 시도이다.

1. 영업권리금의 감정평가

가. 개요

상업용 상가인 경우 수익성이 중요하므로 수익환원법으로 영업권리금을 평가하는 것이 일반적이다. 세후 현금수지를 산정하여 할인현금흐름모형을 적용하는 경우도 있으나, 세금 및 대출이자 등은 영업을 영위하는 자의 소득 및 신용상태 등의 영향을 받으므로 객관적인 수입과 비용에 기반한 영업이익을 기준하는 방식이 더 설득력이 크다.

$$V = \left(\sum_{t=1}^n \frac{\text{무형재산 귀속 영업이익 또는 현금흐름}_t}{(1+r)^t} \right) \quad \text{식 (1)}$$

V : 무형재산의 권리금, t : 예상 영업 기간(년 단위), r : 할인율, n : 할인기간

영업권리금 산정을 위해서는 해당 상점에서 실제로 과거에 지불되었던 인건비 및 월세 등의 비용자료와 실제 매출자료(손익계산서, POS 등) 금액이 사실에 기반한 수치이므로 객관적이라 할 수 있다. 다만, 일부 수익환원법의 적용이 불가능하거나 업종의 특성상 곤란한 경우 거래사례비교법을 사용하는 경우도 있으나 개별 요인치 비교 과정이 주관적이라는 비판에서 자유롭지 못하다. 감정평가 실무기준(2015)에서는 원가법에 의한 권리금 산정 시에는 한국감정원에서 매분기 조사·발표하는 매장용 부동산의 임대가격지수, 소비자물가지수 등을 시점수정 지수로 활용하도록 권고하고 있다⁹⁾.

실무에서는 수익환원법에 의하여 산정된 영업권리금을 토대로 인근 중개업소 등에서 조사된 유사 상가의 권리금 수준¹⁰⁾, 방매 사례, 대상 상가의 과거 권리금 거래금액 등을 참고하여

9) 실제로 대상 상점의 과거 권리금 거래금액에 이들 지수를 적용하여 산정된 금액은 시장에서 조사된 기준시점 현재의 적절한 권리금 수준과 상이한 것이 대부분이다. 이것은 해당 지수의 의미에 비추어 볼 때 이들 지수가 상가 권리금 금액의 변동을 잘 표현하지 못하는 경우가 많기 때문이다.

10) 권리금 사례의 거래금액은 “영업권리금 + 시설권리금 + (협약의) 바닥권리금”의 합이므로, 감정평가에 참고하기 위해서는 세부 항목별 금액을 재분류하여 검토하여야 함.

평가금액의 적정성을 검토하게 된다.

이하에서는 “영업이익의 재산정”, “할인기간 및 무형자산에 귀속되는 영업이익” 및 “적용 할인율의 결정” 순으로 살펴보고자 한다.

나. 영업이익의 재산정

〈표 2〉는 ○○치킨 전문점의 과거 년도 손익을 재산정한 손익계산서이다.

표 2. ○○치킨 전문점의 손익계산서

(단위: 원)

항목		2017년	2018년	2019년
매출액(A)		150,000,000	160,000,000	170,000,000
매출원가(B) (매출액×33.8%)		50,700,000	54,080,000	57,460,000
매출총이익(C=A-B)		99,300,000	105,920,000	112,540,000
판매비와 관리비 (D)	임차료	24,000,000	24,000,000	25,200,000
	인건비	자가 인건비	18,885,240	20,941,800
		인건비 (일용직 포함)	13,137,000	15,000,000
	기준경비 (업종코드 552107 치킨전문점)		16,500,000	14,400,000
			11%	9.0%
	소계		72,522,240	74,341,800
영업이익(C-D)		26,777,760	31,578,200	31,586,280

*출처: 감정평가 의뢰인 측 제시자료를 재산정함.

(1) 매출

임차인으로부터 제시받은 손익계산서의 매출은 신고 된 매출일 뿐 실제 매출과 상이한 것이 일반적이다. 업종에 따라 신고에 누락된 매출의 비중은 달라지며, 의료업(병원, 의원, 약국)의 경우에는 전체 매출에 비하여 신고 누락된 현금 매출의 비중이 적어 신고된 매출을 신뢰할 만하다. 반면, 세탁소, 오락장, 문방구 등의 업종에서는 신고 누락 매출이 상당하다. 중개업소의 경우에는 공인중개사법의 보관의무 규정에 근거하여 거래 및 임대차 계약서를 대부분 보관하고 있으나, 권리금 또는 컨설팅 계약의 경우는 자료가 없는 경우가 대부분이므로 실제 신고된 매출은 중개 계약 실적과 상이하다. 이로 인하여 해당 업종의 관행을 조사하여 적정한 현금 매출비중을 추정하는 보충적 방법을 적용하기도 하나 적절한 추정의 근거가 빈

약하다면 객관적인 산정이 되기 어렵다.

따라서, 객관적이고 합리적인 방법 중 하나는 POS 자료를 활용하는 것이다. 하지만, 임차인이 세무조사를 피하고자 POS 자료를 삭제하는 경우도 있고, 탈세제보 등을 피하고자 자료 제공을 거부하는 경우도 있다. 관리장부는 신뢰성이 확보된 자료로 보기가 어렵다.

(2) 매출원가

업종별로 영업을 지속하기 위하여 요구되는 최소한의 매출원가 비율이 존재한다. 예를 들어, 음식점 및 커피숍은 식자재 원가비중이 전체 매출의 1/3 수준을 넘으면 영업을 지속하기 어려운 것으로 알려져 있다. 임대료가 현저히 저렴하거나 원자재 매입에 노하우가 있다면 매출원가 비중이 적게 되므로 관리금에 긍정적인 영향을 준다. 임차인 탐문과 손익계산서의 매출원가를 참고하되, 해당 업종의 통상적인 매출원가 비율을 반드시 파악하여 상가와 비교함으로써 매출원가 비율의 적정성을 검토하여야 한다. 매출원가 비율이 높다면 영업 노하우가 있다 보기 어려움은 당연하다.

음식업의 경우는 정부에서 발간된 관련 조사보고서¹¹⁾를 참고하는 것도 좋은 방법이 된다. 다만, 한국은행 경제통계시스템의 수치를 활용하여 매출원가를 추정하는 평가 관행이 관찰되는데 한국은행 자료의 표본은 국세청에 법인세를 신고하는 기업의 재무제표 정보이므로 상가(자영업)에 적용하는 것은 모집단이 상이하므로 논리적 설득력이 떨어진다.

(3) 임대료

계약된 임대료가 실제로 지불되었는지 여부는 손익계산서의 임대료 금액과 비교하여 검토한다. 임대료 외에 관리비 명목으로 임대인이 별도로 수령하는 금원이 있는 경우에는 해당 금액이 임료의 성격을 지니는지 여부를 검토하여 비용에 반영하여야 한다.

(4) 자가 인건비

개인사업인 경우에 대표자 본인의 인건비는 손익계산서에 고려되지 않으므로, 이를 반영하여야 한다. 고정 금액을 결정한 후 연도별로 동일 금액을 적용하는 관행도 있으나, 최저임금의 변동 및 인플레이션이 고려되었는지가 의문이다. 이에 대한 대안으로 최저임금을 적용하

11) 농림축산식품부(2019), “2019 외식업 경영실태 조사 보고서”.

는 것도 하나의 방법이 될 수 있으며, 전문직 등의 경우에는 워크넷(<http://www.work.go.kr>)의 직업별 임금(중위치)을 적용하는 것도 하나의 방법이 될 수 있다.

(5) 일용직 포함 인건비

자가 인건비를 제외한 손익계산서상의 인건비는 “급여대장 상 고용직 인건비”와 “일용근로소득 지급명세서상 일용직 인건비”의 합계 금액으로 산정할 수 있다. 이를 통하여 특정 년도에 인건비 금액이 변동하였다면 그 사유를 파악하여 적절히 보정을 할 필요가 있다. 음식점의 경우에 신고 없이 현금(일당)으로 인건비를 지급하는 경우가 있다. 이때에는 반드시 인건비 지급 내역을 정리한 장부를 검토하여야 한다. 인건비의 누락 사유는 ① 정부의 각종 보조금을 수령하기 위하여 일부러 4대 보험 가입을 하지 않는 경우, ② 불법체류 중인 조선족인 경우, ③ 신용불량자인 경우 등 다양하기 때문이다. 인건비 누락이 발생하였다면 실제 영업에 필요한 최소한의 인력을 판단하는 것이 필요하다. 적정한 인건비를 도출하여야 적정 영업이익이 산출되어 과다/과소 평가를 막기 때문이다.

(6) 여타 경비(기준경비율 또는 손익계산서를 활용)

판매비와 관리비 항목에서 임차료, 인건비를 제외한 여타 비용을 고려하기 위하여 기준경비율을 적용하는 방법과 손익계산서 상의 비용을 활용하는 방법이 있다. 전자의 경우에는 국세청에서 매년 고시하는 업종별 기준경비율을 적용하여 기준경비를 추정하는 방식으로 산정이 용이하고, 복리후생비·차량유지비·보험료·잡금·소모품비 등등 실제 영업에 소요된 비용인지 여부와 개인적인 용도로 사용한 금액인지 여부를 파악하기 곤란할 때 유용하다. 다만, 매출이 적거나 상당한 경우에 기준경비율이 실제와 다소 상이한 경우가 많으므로 손익계산서의 비용을 참고하는 것이 필요하다.

예를 들어, 의류 부속품(지퍼, 단추 등)을 제작 및 판매하는 업체는 세금을 줄이기 위하여 “제조업”에서 “도매/소매업”으로 업종을 변경할 수 있고, 이때 적용 기준경비율이 달라지게 되는데 업력이 긴 경우라면 업종 변경이 있었는지 여부를 파악할 필요가 있다. 병원/의원, 약국의 경우처럼 매출과 비용의 누락이 적은 경우에는 손익계산서의 비용을 적용하는 것이 기준경비율을 적용한 경우보다 오히려 설득력이 있다.

(7) 영업이익

재산정된 영업이익은 신고된 손익계산서의 영업이익과 상이할 수 밖에 없다. 재산정된 영업이익과 대표자의 자가인건비를 합한 금액이 종합소득세 신고금액과 유사한지 여부를 살펴 보고, 만일 이 두 금액의 차이가 상당하다면 그 사유를 분석함으로써 적정한 영업이익의 산정에 참고하여야 한다.

(8) 미래 영업이익의 추정

산정된 영업이익의 추세를 토대로 향후 미래 영업이익의 추세를 결정하게 된다. 과거 영업이익이 꾸준히 증가한 경우에도 해당 업종의 특성상 경쟁업체의 진입이 용이하다면 미래 영업이익의 추정은 보수적으로 이루어져야 한다. 과거 영업이익의 추세가 불규칙하다면 임차인 탐문을 통하여 해당 사유를 파악하고 반영하여야 한다. 다만, 업종의 특성상 경쟁 업체가 증가하였음에도 불구하고 오히려 매출이 증가하는 경우(예, 특색 있는 상권을 형성한 경우)처럼 동종 업소 간 경쟁이 매출의 감소요인이라고 보기 어려운 경우도 있으므로 인근 상권의 동향과 상가의 업종별 분포 등을 함께 살펴보아야 한다.

다. 할인기간 및 무형자산에 귀속되는 영업이익

(1) 미래 영업기간에 해당하는 할인기간

신법 「상가건물 임대차보호법」이 시행된 2018년 10월 16일 이후에 새로이 임대차가 이루어졌다면 향후 영업기간은 10년까지 고려할 수 있다. 하지만, 현실적으로 업종의 특성 및 해당 상가의 영업력, 소재한 상권의 특성 등에 따라 미래 영업기간은 이보다 짧을 수 있다. 따라서, 법에서 보장되는 기간은 10년이라 하여도 <표 3> 및 <표 4>의 내용을 참고하여 인근 상권 및 업종의 특성상 10년 이내에 수명을 다하는 업종인지 여부를 검토하여야 한다.

상권의 특성, 업종, 사업체형태별, 입지유형에 따라 동일 업종(음식점업/주점업)의 평균 영업기간은 다양하므로, 대상 상가의 업종, 입지유형 등을 기준하여 미래 영업(가능)기간을 결정하게 된다. 미래 영업(가능) 기간은 이후에 적용할 할인율과 밀접한 관계가 있다.

대상 상가의 업종이 금융기관에서 담보 대신 기술력을 바탕으로 신용대출을 내주는 기술 신용평가(TCB) 대상에 해당하는 “보건업종” 등은 경기의 영향을 적게 받는 반면, 개업 및 폐업이 잦고 경기의 영향을 크게 받는 TCB 유의업종(상대적으로 리스크가 큰 업종)인 “육상

운송 및 파이프라인 운송업”, “숙박업”, “음식점업”, “부동산업”, “금융업”, “보험 및 연금업”, “교육 서비스업”, “스포츠 및 오락 관련 서비스업” 등에 해당하는지 여부를 반드시 살펴보아야 한다. 최근 정부의 신용대출 규제의 영향으로 보건업종(병원/의원, 약국 등) 역시 TCB 대상에서 제외되었으나 영업의 진입장벽이 높고 상대적으로 안정적인 매출과 이익을 꾸준히 실현하므로 영업기간은 상대적으로 길어진다. 따라서, 관행상 적용하는 5년(60 개월) 영업기간이 아닌 해당 업종의 특성을 고려하여 그 이상의 기간을 영업기간으로 고려할 수 있게 된다. 더불어 대상 상가가 입점한 상권을 분석함으로써 경쟁은 치열한지, 업종의 변환이 잦은 상권인지, 해당 업종이 상권의 특성에 부합하는지 여부를 검토하고 미래 영업(가능)기간을 최종적으로 결정하게 된다.

표 3. 업력 현황

구분	지역: 경기도 고잔역				
	1년 미만(%)	1~2년 미만(%)	2~3년 미만(%)	3~5년 미만(%)	5년 이상(%)
음식(닭/오리요리)	0	7.7	0	53.8	38.5

*출처: 소상공인 상권정보시스템(sg.sbiz.or.kr) 상권현황(업력정보)

표 4. 사업체형태별, 입지유형별 평균영업기간

구분	사례 수	평균 영업기간(2018년 기준)					평균 (년)
		3년 미만(%)	3~6년 미만(%)	6~9년 미만(%)	9~12년 미만(%)	12년 이상(%)	
전통시장	645	15.2	13	15.3	11.8	44.7	12.7
도로변 일반상점	6,060	21.7	22.2	14.3	12.9	29	9.2
주택가 단독상가	1,132	19.7	18.1	14.2	14	34	10.2

*출처: 중소벤처기업부·소상공인진흥원(2019), 2018년도 상가건물임대차실태조사

(2) 무형 재산에 귀속되는 영업이익

감정평가 실무기준 해설서(I) 추록(2015.9:14~16)에서는 전체 영업이익에서 무형재산 귀속 영업이익의 비율을 추정하는 방법으로 비율추출방식, 비교사례추출방식, 공제방식을 구분

한 뒤, 비율추출방식이 권리금 거래관행을 잘 반영할 수 있고, 시장에서 탐문 등을 통하여 정보수집이 가능하여 현실적으로 유용한 방법이라고 설명하고 있다. 해당 상가가 속한 업종의 상권 내 평균 영업기간 등을 살펴보면 전체 영업기간(혹은 매출) 중에서 권리금이 차지하는 비율을 추출하는 비율추출법의 적용이 가능하게 된다. 비율추출방식을 통하여 전체 영업이익 중 무형재산 귀속 영업이익의 비율로 산정된 수치는 시장 내 자료로부터 구해지는 시장 자료이다. 보충적인 방식으로 공제방식을 활용할 수 있는데, 인근 지역 내 방매 사례를 조사하여 방매 권리금에서 적정 시설권리금을 공제한 “영업권리금” 수준을 파악하여 활용할 수 있다.

실제로, 감정평가를 수행하면서 보건업종과 같은 전문직을 제외한 음식점, 도매 및 소매업(슈퍼) 등에서는 통상 2년치 영업이익을 기준한 영업권리금 수준에서 권리금이 거래되고 있었다. 다만, 매출의 동향과 상권의 추세를 고려하여 매출이 감소하는 지역 또는 업종이라면 1~1.5년치 영업이익을, 매출이 증가하는 지역 또는 업종이라면 2~3년치 영업이익을 영업권리금으로 보면 조사된 권리금 시세와 유사하다.

박경환(2002)에 따르면, 권리금이란 상가를 팔 때 포기해야 하는 영업수익과 시설비의 합이라고 하면서 <표 5>와 같이 6 가지 산정방식을 제시하였다. 해당 자료는 약 20년 이전의 시장 관행을 조사한 과거 자료로서, 현재는 “입지조건이 좋은 경우”의 권리금은 “2년 이상의 순수익 + 시설비”로 보는 것이 합리적이다. 관행적인 시장 내 권리금 결정 및 지급 기준은 “대상 상가가 소재하는 동일 노변의 권리금 수준은 영업이익의 몇 개월분, 월 임료의 몇 개월분, 평균 매출의 몇 개월분” 식으로 이루어 진다.

표 5. 권리금의 산정방식

구분	상황	권리금 산정방법
입지조건이 좋은 경우	장사가 잘되는 상가	1년 동안의 순수익+시설비
	장사가 안되어 손익분기점에 있는 경우	약간의 순수익+시설비 (주변 상가들의 순수익 감안 산정)
	장사가 안되어 손익분기점 이하인 상가	약간의 시설비
입지조건이 나쁜 경우	장사가 잘되는 상가	주변 상가들의 순수익 감안 산정
	장사가 안되어 손익분기점에 있는 경우	약간의 시설비
	장사가 안되어 손익분기점 이하인 상가	-

* 출처: 박경환(2002)

앞의 <표 2>에서 매출 및 영업이익은 매년 꾸준히 증가하여 안정적인 추세를 보이고 있으며, 소상공인시스템 상권정보(sg.sbiz.or.kr)의 시장분석(점포이력분석) 서비스를 통하여 인근 지역 내 점포들의 점포이력을 살펴본 결과 인근 상권은 손바뀜이 적고 안정적인 매출을 확보할 수 있는 지역임을 알 수 있다. 따라서, 장래 예상 영업이익은 2017 ~ 2019년 3 개년 평균인 30,000,000 원으로 결정하였다.

중개업소 탐문을 통하여 파악된 권리금 수준을 근거로 대상 상가는 “1. 장사가 잘되는 상가”에 해당한다고 판단하였고 조사된 인근 지역 (영업 및 시설) 권리금 가격 수준은 “18개월 순수익(영업권리금) + 시설비(시설권리금)” 수준으로 파악되므로 <표 6>의 산식을 적용하여 무형재산 귀속 영업이익 비율 0.30(30%)을 구하고¹²⁾ <표 7>의 산식에 적용하여 무형재산에 귀속되는 영업이익을 <표 8>과 같이 산정하였다.

표 6. 무형재산 영업이익 비율 산정

$$\text{무형재산 영업이익 비율} = \text{영업권리금 수준} / \text{평균 (예상) 영업기간}$$

*출처: 감정평가 실무기준 해설서(Ⅱ) 추록(2015.9.:15).

표 7. 무형재산 귀속 영업이익 산정

$$\text{무형재산 귀속 영업이익} = \text{영업이익(자가 인건비 상당액 공제 후)} \times \text{무형재산 영업이익 비율}$$

*출처: 감정평가 실무기준 해설서(Ⅱ) 추록(2015.9.:15).

표 8. 미래의 현금수지

(단위: 원)					
구분	1기	2기	3기	4기	5기
영업이익	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
무형재산의 비율	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
무형재산 귀속 영업이익	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000

*미래 영업(가능)기간은 5년으로 보고, 영업이익은 유지되는 것으로 추정함.

12) 18개월 순수익(영업권리금) / 60개월(상가건물임대차 보호법상 보장되는 임대 가능 기간 내에서 해당 업종 및 상권의 특성을 감안한 평균 예상 영업기간) = 0.30(30%).

라. 적용 할인율의 결정

할인율은 요소구성법, 가중평균자본비용법, 시장에서 발표된 할인율 등을 참고하여 적용하게 된다. 사례는 소규모 상가로서 상가의 특성 및 현금흐름의 형태 등을 고려할 때, 무위험과 위험할증률을 추정하여 결정하는 요소구성법을 적용하되 산정된 할인율을 매기 동일하게 적용하였다. 실무에서 무위험율은 <표 9>에 제시된 금리를 참고하되 국고채(5년) 수익률이 널리 사용된다.

$$\text{할인율} = \text{무위험률} + \text{위험할증율} \quad \text{식 (2)}$$

표 9. 무위험률 참고 금리

종류	기간	수익률(%)
국고채(5년)	5년	1.481
국민주택 채권1종	5년	1.612
회사채(장외, AA-, 월평균)	3년	1.948
CD 유통수익률(91일)	91일	1.53

*출처: 한국은행 경제통계시스템(www.bok.or.kr)

위험할증률은 상가의 운영에 따른 위험률로서 지역특성, 상권특성, 영업노하우, 수익성, 경기동향, 상권 및 배후지 변동가능성, 임대차관계 및 업종별 경쟁관계 등 다양한 요인을 고려하여 결정한다. 경기의 영향을 많이 받는 TCB 유의 업종의 경우에는 위험할증률을 높게, TCB 업종에는 낮게 적용하게 된다. 산정된 할인율의 적정성은 기업신용등급에 따른 회사채 수익률(예: 장외3년, BBB-등급) 수준을 참고하는 것도 좋은 방법이 된다. 사례에서 할인율은 11.481%로 결정하였고 <표 10>과 같이 영업권리금을 산정하였다.

산정된 영업권리금의 적정성 검토는 (영업이익) 배수법을 활용하여 수행한다. (영업이익) 배수법은 권리금을 매출 또는 영업이익의 일정한 배수로 결정하는 방식으로서, 3~12개월 매출 또는 6~36개월의 영업이익에 해당하는 금액으로 영업권리금을 결정하는 시장에서 관행적으로 쓰이는 방식이다.

표 10. 예상 영업기간을 5년으로 추정한 경우

(단위: 원)

구분	1기	2기	3기	4기	5기
무형 자산 귀속 영업이익	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000
현가계수	0.89701	0.80463	0.72177	0.64744	0.58076
무형 자산 현가금액	8,073,090	7,241,670	6,495,930	5,826,960	5,226,840
합계	32,864,490				
수익환원법에 의하여 산정된 영업권리금(원)	32,900,000				

IV

시설권리금의 감정평가

1. 개요

영업시설에 대한 감가상각을 고려할 때 시설물의 전내용년수는 업종과 거래 관행에 따라 서로 상이할 수 있다. 영업시설의 잔존가치가 존재하고 신규 임차인이 그 가치를 인정한다면 임차인 간에 시설물은 거래의 대상이 될 수 있으므로, 이 경우의 영업시설이 권리보호의 대상(시설권리금)이 된다. 하지만, 임대인 또는 다른 업종을 영위하고자 하는 신규 임차인의 관점에서는 종전 임차인이 설치한 영업시설은 가치가 없거나 적다고 판단할 가능성이 많다. 따라서, 동일 업종으로 이용될 것인지, 타 업종으로 전환되는지 여부가 시설권리금의 감정에서 고려사항이 된다. 임차인이 설치한 시설은 ① 영업시설(주방 등 제조시설, 집객시설, 창고 등 보관시설), ② 인테리어(바닥, 벽, 천정, 조명시설, 폴딩도어, 테크 등), ③ 집기 및 비품(의자, 책상, 주방 집기 등)으로 구분할 수 있다.

영업시설물의 성격은 상각자산이므로 「감정평가에 관한 규칙」, 「감정평가 실무기준」에 의거하여 원가법으로 평가하되, 이동 가능한 집기 및 비품은 동산이므로 거래사례비교법에 의하여 평가하는 것이 원칙이다. 이동 가능한 집기 및 비품은 디자인의 노후화, 기능의 진부화 및 동산임을 고려하여 평가에서 제외되는 경우가 있다.

표 11. 영업시설 및 내부 인테리어

일련번호	항목 (설치 년, 월)	감정 반영 여부	수량	비고
1	출입문, 데크, 도어 등	O	1식	영업시설
2	벽체, 바닥 및 천정			
3	가스 배관, 주방(덕트 등)			
4	에어컨, 가구 등			

I
고현림
신중철

표 12. 이동 가능한 집기, 비품

일련번호	항목	감정 반영 여부	수량	비고
1	주방 집기, 비품, 메뉴판, 업소용 냉장고, 오븐 등	X	1식	이동 가능하여 평가 제외

II
최충익
김철민
이동관
김천일

2. 평가 절차 및 대상의 확정

“영업시설 및 인테리어”는 현장조사를 통하여 파악된 내용을 토대로 물량을 산출하고 세부 공사비용은 실행가 기준의 개산견적 형태로 재산정하는 것도 유용한데, 공사비용의 적정성을 파악할 수 있고, 현장조사에서 파악하지 못한 공사 내역을 찾게 되는 경우가 많기 때문이다. 프랜차이즈 업체의 경우에는 본사와 계약이 이루어지므로 견적서, 계약서 및 공사비내역서 등이 충실히 구비되는 경우가 많으므로 제출된 공사비용의 적정성을 위주로 검토하면 된다. 문제는 증빙자료가 없는 경우인데, 일부 물품을 중고품을 재활용한 것인지 여부에 유의하여 적정 공사비용을 판단하여야 하며, 개업 당시 촬영된 현장사진이 있으면 도움이 된다. 또한, 일부 항목이 필요비 또는 유익비 성격을 갖는 경우에는 임대인의 동의 하에 설치된 것인지 여부를 확인하여 감정평가서에 언급하여 주는 것도 유용하다.

III
김동현

IV
이경근
전재범

3. 감정평가

가. 원가법

영업시설 및 인테리어는 상각자산이므로 원가법(다음 산식)으로 평가한다.

V
김천일
고진수

$$P_n = C \times \left\{ 1 - (1 - R) \times \frac{n}{N} \right\} \quad \text{식 (3)}$$

P_n : 영업시설의 감정평가액, C : 재조달원가, R : 잔존가치율,
 N : 경제적 내용년수, n : 경과년수

나. 기준시점의 재조달원가(기준시점 당시의 신규 공사비용)

재조달원가는 직접공사비와 부대 비용의 합계 금액을 참고하여 결정한다. 의뢰인 측에서 제시된 시설 및 인테리어 비용자료를 검토하여 해당 금액이 적정한 경우에는 이를 기준으로 하여 재조달원가를 결정한다. <표 13>에 제시된 직접 공사비 152,337,829 원과 부대비용 29,366,064 원의 합계인 총 공사비는 181,703,893 원으로서 <표 14>에서 별도로 산정된 재조달원가와 유사하므로 최종 재조달원가는 181,700,000 원으로 결정하였다.

표 13. 직접 공사비 및 부대 비용

(단위: 원)

번호	공정 명칭		금액	소계	비고
1	철거공사		9,020,000	152,337,829	직접 공사비
2	목공사		29,150,000		
3	조적 및 타일 공사		17,346,000		
4	미장공사		7,530,000		
5	도장공사		8,610,000		
6	윈도우, 도어 및 계단 공사		19,310,000		
7	전기 및 냉난방 등 공사		18,250,000		
8	간판 등 공사		12,600,000		
9	덕트 및 주방설비 공사		9,121,629		
10	가스배관, 가구, 화장실 등		21,400,200		
번호	항목	산정 기준	금액	소계	비고
1	간접노무비	(직접노무비)*8.0%	4,241,353	29,366,064	부대 비용
2	산재보험료	(작업노무비)*3.75%	1,988,134		
3	안전관리비	(직재+직노)*1.85%	2,807,890		
4	기타경비	(직재+직노+간노)*5.6%	8,737,074		
5	일반관리비	(재+노+경)*6.0%	9,106,670		
6	이윤	(노+경+일)*4.0%	2,484,943		

*공과잡비는 산재, 고용, 산업안전보건관리비 등으로서 2019년 건축산업환경설비 공사원가 계산 제비율(조달청 기준비율)을 적용함.

표 14. 재조달원가 산정

(단위: 원)

번호	공정 명칭	직접(순) 공사비	공과잡비 (비율)	금액	비고 (평가대상여부)
1	철거공사	9,020,000	1.19	10,733,800	○
2	목공사	29,480,000	1.19	35,081,200	○
3	조적 및 타일 공사	17,346,000	1.19	20,641,740	○
4	미장공사	7,530,000	1.19	8,960,700	○
5	도장공사	8,610,000	1.19	10,245,900	○
6	원도우 및 도어 등 공사	19,310,000	1.19	22,978,900	○
7	전기 및 냉난방 등 공사	18,250,000	1.19	21,717,500	○
8	간판	12,600,000	1.19	14,994,000	○
9	덕트 및 주방설비 공사	9,121,629	1.19	10,854,739	○
10	가스배관 및 가구 공사	21,400,200	1.19	25,466,238	○
합 계(만원 단위 반올림)				181,700,000	—

*공과잡비 비율은 안전관리비, 국민연금료, 건강보험료, 산재보험료, 고용보험료, 노인장기요양보험료, 일반관리비, 이윤을 포함함.

다. 내용연수 결정 및 감가수정

시설물의 종류 및 관리상태, 노후화된 정도, 업종의 특성 등을 고려하여 전내용연수를 결정한다. 실무에서는 건물의 부대설비로 보아 10~15년을 일률적으로 적용하는 경우가 상당한데, 권리금 평가에 있어서 영업시설은 물리적으로 사용이 가능할 지라도 업종이 변화하거나 유행을 타는 업종의 경우에는 영업시설의 내용연수는 보수적으로 판단하는 것이 좋다. 소송 감정의 경우에는 사실조회를 통하여 전내용연수의 판단근거를 묻는 경우가 많고, 권리금 평가에서 영업시설의 전내용연수는 짧게 보는 것이 시장의 관행이다.

전내용연수는 한국감정원 발간 “유형고정자산 내용연수표” 또는 <표 15>의 “「법인세법」 시행규칙 별표 6”을 기준하여 결정하는 것이, 달관식으로 전내용연수를 결정하는 것보다 설득력이 있다. 내용연수 말 잔존가치는 영업시설의 구조, 시장성 등을 고려할 때 “0”으로 보는

표 15. 업종별 자산의 기준내용연수 및 내용연수 범위표(제15조제3항 관련)

구분	기준내용연수 및 내용연수범위 (하한~상한)	적용대상자산(다음에 규정된 한국표준 산업분류상 해당업종에 사용되는 자산)	
		대분류	중분류
4	8년 (6~10년)	숙박 및 음식점업	55. 숙박업 56. 음식점 및 주점업

*출처: 법인세법 시행규칙 별표 6.

I
고현림
신종철II
최충익
김철민
이동관
김천일III
김동현IV
이경근
전재범V
김천일
고진수

것이 합리적이다. 사례에서는 전내용년수로 10년을 적용하였고, 경과년수는 개업 이후 기준 시점까지의 기간을 고려하였다.

임대인과의 분쟁으로 인하여 권리금 회수 기회를 얻지 못한 임차인이 수취할 상가 권리금을 평가하는 경우에는 동종 업종으로의 양수도를 전제하여 평가하는 것이 일반적이다. 타 업종으로의 전환을 고려하는 경우에는 시설권리금은 인정받지 못하게 되며, 기존 영업 성과인 매출/비용 자료를 활용하여 산정된 영업권리금이 타 업종으로 전환되는 경우의 상가 영업권리금이라고 제시하는 것은 설득력이 떨어진다. 오히려 타 업종으로의 전환을 고려하는 경우에는 인근 유사 상가의 권리금 거래사례를 비준한 거래사례비교법을 활용하는 것이 논리적이다. 따라서, 인근 상권 내 유사 업종으로의 전환을 전제로 권리금 평가가 이루어진다면 영업권리금은 수익환원법이 아닌 거래사례비교법이 적용하는 것이 타당하며, 시설권리금은 “0”으로 평가하는 것이 논리적 설득력을 갖게 된다.

V

바닥권리금 감정평가

1. 개요

바닥권리금은 지역권리금이라고도 불리며, 영위하는 특정 업종과 상가의 위치 및 상권과 결합된 대상 상가의 가치를 반영한 권리금으로서 특정 상가의 위치, 상권을 토대로 형성되는 장소적 이익을 의미한다. 업종의 변경이 용이한 경우에는 가능한 여러 업종 중 가장 큰 수익을 창출하는 최유효이용의 개념 하에서 바닥 권리금은 결정된다. 실제로 상가에서 가장 중요한 것은 입지로서, 이것이 영업이익의 크기를 결정하는 중요한 요소이므로 상인들 역시 바닥 권리금(지역 권리금)을 권리금의 가장 중요한 요소로 인식하고 있다. 다만, 이러한 장소적 이익에 대한 대가가 건물의 소유자에게 귀속되는 것이 타당한 것인지, 임차인에게 귀속되는 것이 타당한 것인지 여부에 대한 논란이 있다. 장소적 이익에 대한 대가는 부동산의 지리적 고정성에 근거하여 건물의 소유자에게 귀속되는 것으로 보고 임대료의 형태로 그 대가가 지불되고 있으나, 임차인들의 객관적인 투자와 노력에 의해서 일정한 장소적 이익이 형성되었다면 임차인이 이러한 바닥 권리금의 권리 주체가 되기도 한다.

유의할 점은 시장 내에서 중개업자와 상인들은 바닥 권리금에 관한 명확한 개념 구분 없이 용어를 혼동하여 사용하는 경우가 많다는 점이다. 가장 간단히 이를 구분하는 방법은 바닥권리금(지역권리금)의 거래 당사자 쌍방이 임차인인지, 임대인과 임차인인지 여부를 파악하는 것이다. 본 논문에서는 하승(2017)의 바닥권리금 구분이 타당하다고 보아 바닥권리금을 ① 임차인 간에 수수하는 (협의의) 바닥권리금, ② 임차인과 임대인 간에 수수하는 (광의의) 바닥권리금으로 구분하여 살펴보기로 한다.

2. 바닥권리금의 구분

바닥권리금이란 상가 위치와 영업상의 이점 등에 대한 대가로 주고받는 권리금의 일종으로 ‘지역권리금’이라고도 한다. 원래 건물주와는 관련 없는 돈이지만 기존 세입자가 없는 상태에서 건물주가 보증금과 월세 외에 관행적으로 챙기는 돈이다¹³⁾. “원래 건물주와는 관련 없는 돈”은 임차인 간에 주고받는 권리금으로서 “영업권리금 + (협의의) 바닥권리금”으로 구성되는데, 임차인의 노력의 대가를 신규 임차인이 인정해 주는 경우를 설명한 것이다. “기존 세입자가 없는 상태에서 건물주가 보증금과 월세 외에 관행적으로 챙기는 돈”은 임대인이 임차인으로부터 수취한 권리금이며 (광의의) 바닥권리금이다. 공실 상태에서 임대인이 요구하는 권리금으로서, 종전 임차인이 없으므로 영업권리금은 없는 상태이다. 다시 말해, “권리금 = 영업권리금 + (협의의) 바닥권리금 = 0 + (협의의) 바닥권리금”이 되는데, 이 금액을 임대인이 수취하는 경우에는 (광의의) 바닥권리금이 되는 것이다. 이처럼 신규 상가 또는 임차인이 퇴거한 공실 상태의 상가에서 건물주가 바닥권리금을 요구하는 경우는 (광의의) 바닥권리금에 해당한다.

일반적으로 신규 상가를 최초로 임대하면서 건물 소유주가 바닥권리금을 요구하는 경우가 많다. 보통 역세권, 도심, 주택가 상권 등 각 상권에 따라 그 시세가 형성된다. 바닥 권리금은 건물주, 임대인과는 관련 없는 돈으로 보기도 하는 이유는 임차인 간에 영업 및 시설 권리금과 함께 권리금을 수수하는 경우가 시장에서 자주 관찰되는 반면, 임대인이 임차인으로부터 권리금을 수취하는 경우는 상대적으로 적게 관찰되기 때문이다. 신규 분양하는 건물의 경우에는 상가 주인이 받는 것이 관행인데, 이것은 상가 주인의 입장에서는 영업을 잘 영위해서

13) 한경 경제용어사전, <http://dic.hankyung.com>

다음 임차인에게서 권리금을 더 받으면 되니 억울해 하지 말라는 것이다. 이 경우에 해당 상가는 공실 상태임에 유의하여야 한다.

공실 상가에서 임대인이 수취하는 (광의의) 바닥권리금의 예로서, 상가에서 영업손실이 발생하고 계약기간이 만료된다면 종전 임차인은 영업을 포기하고 퇴거함으로써 공실이 된다. 해당 공실 상태의 상가에 대하여 시장에서는 영업권리금을 “0”원으로 간주하는데, 만일 신규 임차인을 상대로 임대인이 바닥 권리금을 요구한다면 이때 지급되는 권리금이 (광의의) 바닥 권리금에 해당한다. 공실 상태에서 종전 임차인은 없으므로 신규 임차인에게 영업권리금을 요구하는 주체는 없으나, 임대인은 신규 임차인에게 권리금을 요구하는 것이다.

임차인 간에 이루어지는 계약에서 권리금은 “(협의의) 바닥권리금” + “영업권리금(영업 노후, 거래처 등)” + “시설권리금(인테리어 등)”으로 구성된다. 분양하지 아니하고 임차인 간에 (협의의) 바닥권리금을 수수하는 상가에서 지리적 입지에 따른 이점은 건물주가 일정 기간마다 갱신되는 월세를 상향하여 요구함으로써 사라지는 것이 일반적이다. 특히 계약갱신기간이 완료되어 신규 임차인을 유치하는 경우에 종전 임차인은 자신이 누리던 상대적으로 낮은 임대료를 기준으로 신규 임차인에게 일정 권리금을 요구하겠으나, 임대인 입장에서는 종전 임차인과 달리 신규 임차인에게는 종전 임대료에 구매받지 않고 대폭 상승시킨 임료를 요구할 수 있으므로 기존의 저렴한 임대료로 인하여 발생한 (협의의) 바닥권리금이 여전히 종전 임차인에게 귀속될 것인지는 의문이다.

반면, 임차인이 수수할 자격이 있다고 볼 수 있는 (협의의) 바닥권리금은 ① 저렴한 월세로 인하여 발생하는 경우와, ② 임차인이 노력하여 이룬 상권(먹자 골목 등)을 예로 들 수 있다. 하지만, 이마저도 건물주는 상권의 성숙에 따라 형성된 고액의 시장 임료를 임차인이 바뀌는 과정에서 받으려 하기 때문에 종전 임차인이 요구할 수 있는 바닥권리금의 법적 안정성은 상대적으로 떨어진다고 봐야 한다. 다시 말해, 계약갱신 기간이 도과하여 굳이 종전 임차인과 임대차 계약을 유지할 필요가 없는 상황에서 신규 임차인에게 시장의 정상적인 임료 수준을 요구할 것이라는 것은 쉽사리 예상되기 때문이다.

유의할 점은 바닥권리금(지역권리금)이 형성된 지역이 있는 반면, 동일 상권 내에서 일부에서는 바닥권리금(지역권리금)이 형성되지 아니한 지역도 같은 상권(권역) 내에 동시에 공존하고 있다는 것이다. 이것은 업종의 특성에 따른 것인데, 구체적으로 가시성과 유동 인구가 많을수록 좋은 경우(예, 음식점, 커피숍 등)가 있는 반면, 가시성과 유동 인구가 적어야 좋은

경우(예, 모텔)가 공존하기 때문이며, 이처럼 개별 상가의 특성과 특정 업종과의 조합에 따라 그 특성의 유리/불리가 달라지고 동일한 상권 내에서 개별 업종에 따라 바닥권리금(지역권리금)은 그 유무가 달라진다. 따라서, 어떠한 업종을 영위할 것인지 여부에 따라 공실인 상가에서도 바닥권리금이 발생할 수 있다.

3. 바닥 권리금의 귀속 주체에 관한 논의

가. 바닥권리금은 임대인에게 귀속된다는 주장

바닥권리금은 임대인이 시설이나 영업을 한번도 개시한 적이 없는 곳에서 형성되는 것을 의미하며 건물소유자인 임대인이 건물의 소유권에 기하여 가지는 이익으로서 임차인이 향유할 수 있는 이익이 아니라는 입장이다. 바닥권리금은 대규모 택지개발지구, 지하철 역세권, 버스 정류장, 도로 주변 등 향후 상권이 발달할 가능성이 큰 지역에서 주로 형성되며, 코너 접면지 및 상가 전면부 등 가시성이 좋거나 유동 인구가 많은 곳일수록 바닥권리금이 높게 형성된다. 실제로 상가 신규 분양 시 개발업자 또는 부동산중개업자는 임대인과 가계약을 체결하여 상가에 대한 권리를 선점한 후 상가를 분양하는 과정에서 상인들 사이의 경쟁을 촉발시켜 권리금 금액을 상승시키고, 그 이익을 고스란히 수취하는 경우가 많다. 또한 임대인에게 지급되는 바닥권리금의 경우에 있어서 임차인은 자신이 건물주인 임대인에게 바닥권리금을 지급하였으므로 향후 되돌려받을 수 있다고 오인하는 경우가 있는데, 권리금을 수취한 대가로서 임대차 약정 기간을 보장해 줌으로써 임대인은 바닥권리금에 대한 반환의무를 지지 않게 되므로 임차인이 바닥권리금을 반환받을 수 없음에 주의하여야 한다.

이러한 장소적 이익은 영업을 영위한 임차인의 노력을 통하여 창출되는 경우도 있지만, 외부적 원인 등이 복합적으로 작용하여 상권이 활성화된 경우가 많으므로 이익의 창출자를 특정할 수 없는 경우가 대부분이다. 물론 임차인이 상권 형성에 어느 정도 기여하였음이 명백하여도 그 이익의 창출자를 명백히 특정할 수 없는 경우가 다반사이며, 설령 임차인의 노력으로 장소적 이익의 일부가 창출된다고 인정하여도 그 액수 또는 비율을 특정하는 것은 거의 불가능하다. 따라서 장소적 이익은 원칙적으로 상가건물의 소유자에게 귀속되어야 하는 이익으로서 임대차계약을 통하여 차임에 반영되는 성격의 것으로 보아야 한다는 것이 견해(김안수: 2013)가 있다.

나. 바닥권리금은 장소적 이익의 대가로서 보증금 및 차임에 포함될 뿐이라는 주장

이충훈(2014)은 장소적 이익의 대가에 대해서는 임대차계약 체결 시 보증금 및 차임을 결정한 이상 이에 포함되었을 뿐이며, 따로 권리금이라 할 수 없다고 주장하였다.

다. 바닥권리금 중 (협의의) 바닥권리금은 임차인에게 귀속된다는 주장

허승(2017: 87)은 (협의의) 바닥권리금으로서 다음 2가지 경우의 (협의의) 바닥권리금은 임차인의 몫이라고 주장하였다.

① 국가나 지방자치단체가 임대하는 매장의 경우에는 차임이 정상적인 시장 임료에 비하여 저가인 경우가 많고, 이 경우에는 고액의 권리금이 형성되는 경우가 있는데 이것은 장소적 이익의 대가인 차임이 정상적인 시장 임료에 비하여 낮음으로써 그 차액에 해당하는 이익이 임차인에게 귀속되고 있으며, 향후 임료 갱신 시점에서도 임대인의 특성상 급격한 임료 상승이 이루어지는 경우가 적으므로 차임의 저렴함으로 인하여 발생하는 경우가 있고,

② 신규 임차인이 기존 임대차 계약을 승계하지 않고 시장 임료 수준의 임대료를 지급하는 내용으로 새로이 임대차 계약을 체결하는 경우에도 소위 바닥권리금을 임차인에게 지급하는 사례가 있고, 종전 임차인이 임대차계약을 체결한 이후 불과 몇 달 만에 신규 임차인을 구하고 신규 임차인으로부터 거액의 바닥권리금을 수취한 뒤 상가를 넘기는 사례 역시 적지 않은데 이 경우에는 신규 임차인이 지급한 바닥권리금은 종전 임차인이 상가건물에 대하여 가지는 독점적 지위 포기의 대가 성격을 지닌다. 설령 임대차 계약기간이 종료되거나 갱신청구권 행사기간을 넘긴 경우에도 기존 임차인이 적정한 차임을 지급하기로 약정한다면 임대인은 신규 임차인에 우선하여 종전 임차인과의 임대차계약을 유지하는 관행에서 비롯된다고 지적하였다.

라. 검토

권리금 시장에서 (광의의) 바닥권리금과 (협의의) 바닥권리금이 거래되는 것은 명백한 사실이다. 다만, (협의의) 바닥권리금의 법적인 보호에 필수적인 권원(權原)의 확보 여부와 그 금액이 부동산 가액(소유권 시세)처럼 객관적인지 여부는 다소 회의적이다.

그 이유는 첫째, 상가건물 임대차보호법에서 보장되는 계약갱신 기간이 도과한 상황에서 종전 임차인이 신규 임차인을 상대로 권리금(영업권리금+(협의의) 바닥권리금+시설권리금)

을 흥정한 이후 임대인에게 신규 임차인과의 임대차계약을 주선하여도 임대인 입장에서는 종전 임료가 시장 임료보다 낮거나, 상권이 활성화되는 등의 사유로 임료를 대폭 인상하여 신규 임차인에게 요구한다면 신규 임차인은 종전 임차인에게 흥정된 권리금 금액을 감액 요구할 수 밖에 없다. 실제로 임차인이 자신의 권리금 회수 기회를 박탈당하였다고 주장하는 손해배상 소송 사건의 상당수는 임대인이 신규 임차인에게 상당한 임료를 요구하였고, 기존 임대료 수준을 예상하고 종전 임차인과 권리금 계약 협의를 마친 상태에서 높아진 임료로 인하여 신규 임차인이 권리금 계약을 포기하거나 종전 임차인을 상대로 권리금 삭감을 요구하는 과정에서 분쟁으로 이어지는 경우가 많다.

둘째, 소유권에 기하여 임료를 수취하는 임대인의 권리가 임차권에 기하여 권리금을 수취하는 임차인의 권리와 충돌하는 경우에 법적인 근거(權原) 및 관련 보호 규정 등에 비추어 볼 때 임대인 권리의 근거가 더욱 강하다. 부동산의 소유권은 물권으로서 민법의 강행규정에 의하여 보호받는 반면, 권리금은 임대차에 근거하여 성립되며 상가건물 임대차보호법에서도 권리금의 개념과 임료의 계약갱신을 규정하였을 뿐 아직 명문화된 권리 및 보호 규정을 두고 있지 않기 때문이다.

셋째, 코로나 사태와 같은 외부 충격이 가해지는 경우 (협회의) 바닥권리금은 없거나 극히 소액을 받게 되는 경우가 빈번하다. 이에 반하여 소유권은 상대적으로 금액의 변동폭이 적거나 일시적인 가격 변동 이후 회복되는 점에 비추어 (협회의) 바닥권리금 금액을 강력하게 보호하여야 한다는 논리는 한계가 있다. 다만, 권리금이 관습법 수준의 권리임은 명백하나, (협회의) 바닥권리금의 보호 규정은 아직 명문화 단계에 이르지 못하고 있으며, 관습법 단계에 도달하였는지 여부를 설시한 판례조차 없기 때문이다. 따라서, 평가 실무에서는 (협회의) 바닥권리금은 평가하되 이에 대하여 평가조건 또는 평가자의 의견을 병기하는 것이 타당할 것이다.

4. 바닥권리금으로 오인되는 영업권리금

시중의 권리금 관련 자료 일부에서 대상 상가의 영업이익이 (-)로 산정되는 경우에도 대상 상가가 속한 인근 지역 내 상가들의 업종별 평균 영업이익 등을 고려해 볼 때 바닥(지역) 권리금이 발생한다고 기술하는 것이 관찰된다. 이들 자료에서는 “대상 상가는 업종의 선정과 운영이 미숙하여 영업손실이 지속되고 있어도, 인근 지역 내 타 업종의 상가들은 영업이익을

지속적이고 안정적으로 시현하고 있다면 지역 권리금은 존재한다“고 설명하고 있는데, 이것은 읽는 이로 하여금 인근 상가를 기준한 적정 영업권리금을 (광의의) 바닥권리금으로 오인할 수 있도록 기술한 내용이다.

왜냐하면, 현 업종을 영위하는 상가는 설령 영업손실이 발생하는 상태라 하더라도 인근 동일 상권 내 타 업종의 상가들이 (+) 영업이익을 달성하고 있다면, 해당 상가에서 종전과 다른 업종을 영위하고자 입점을 문의하는 신규 임차인을 상대로 권리금을 요구할 가능성이 크다. 이때 주고받은 금전을 바닥권리금이라고 부를 수 있겠으나, 해당 금전의 지급 근거는 신규 임차인이 다른 업종의 상가에 형성된 영업권리금을 토대로 제시한 것이며, 향후 (+)영업이익을 시현할 예상으로 동일 상권 내에서 타 업종을 영위하는 상가들의 평균적인 영업이익 수준을 고려하여 판단한 금액이므로 성격상 영업 권리금에 해당한다.

한국감정원 통계자료(상업용 부동산 임대동향 조사, <http://www.r-one.co.kr>)에서는 권역별 권리금을 발표하고 있다. 권역별 권리금은 (+) 값으로서 “영업권리금 + 바닥권리금(지역권리금)” 금액이며 시장에서 거래되거나 방매되는 권리금 사례를 조사한 것임에 유의하여야 한다.

5. 검토

현실적으로 수익환원법에 의하여 (협의의) 바닥권리금을 산정하는 것은 과거의 수익/비용 자료를 필요로 하는 평가 방법의 특성상 감정이 불가능하다. 따라서, 보충적 방법으로 거래사례비교법에 의한 방법이 활용되나 개별 상가의 임료가 시장 임료에 미달/적정/초과 하는지 여부 및 거시경제여건(코로나 등)은 수시로 변화하기 때문에 일정한 수준을 파악하기 어렵다. 또한, 거래사례비교법에 의한 (협의의) 바닥권리금을 산정하기 위해서는 거래사례의 영업자료/임대차 내역 등의 조사가 필수적이다. 감정평가 실무기준(2015)에서는 사례 수집이 여의치 않은 경우 방매사례도 참고할 수 있도록 권고하고 있으나 과연 방매사례를 비준한 평가금액이 신뢰성 있는 감정평가 결과인지는 개별요인의 비교 과정에 개입되는 주관에 비추어 의문이다.

이처럼 바닥권리금은 귀속 주체와 발생요인이 다양하고 가격 산정에 유의할 점이 많으므로 평가 시에는 권리금 계약의 당사자와 거래를 둘러싼 정황을 상세히 살펴보아야 한다.

상가 권리금 시장은 관련 정보의 습득이 용이하지 않고, 가격 기구가 충분히 작동하지 아니하는 불완전 시장으로서 정부 정책의 사각지대로 볼 수 있다. 실제로, 무허가 업체들이 주먹구구식으로 제공하는 권리금 금액은 많은 경제적 피해를 야기시키고 있으며, 사회·경제적 자원의 합리적 배분을 저해하고 있다. 상가건물 임대차보호법의 개정은 임차인의 영업기간을 연장하여 보호함으로써 임차인의 보호를 강화한 반면, 임대료 갱신 상한의 적용을 받는 관계로 임대인과 임차인 간의 갈등을 오히려 증가시키는 요인으로도 작용하고 있다. 이처럼 제도적 접근이 그 한계를 갖는다면 또 다른 접근방법으로 시장의 가격기구를 보완할 간접적인 수단을 생각해 볼 수 있다. 구체적으로, 권리금의 개념과 그 산정 기준을 시장에 제공함으로써 상가 권리금 시장을 완전경쟁 시장에 더욱 다가가도록 돕는 시도가 될 수 있다.

본 연구는 평가 실무자에게 권리금의 종류와 개념을 명확히 파악하고 이를 통하여 신뢰할 만한 권리금 감정을 수행하도록 돕는 요긴한 도구가 될 수 있다. 권리금 감정 시장의 규모는 전체 감정평가 시장에서 그 비중이 극히 미미하므로 많은 노하우가 축적될 기회가 적고, 감정평가 실무기준에 관한 후속 논의 역시 2015년 제정 이후 없는 실정이므로 작지만 귀중한 경험을 공유하는 것은 전문가 집단지성의 향상에 도움이 될 것이다.

이를 위하여 본 논문에서는 상가 권리금의 종류 및 개념을 상세히 살펴보고, 사례를 통하여 권리금의 감정평가 실무의 문제점 및 과제를 정리하였다.

상가 권리금은 크게 영업권리금, 시설권리금, (협의의) 바닥권리금, (광의의) 바닥권리금으로 구분하여 살펴보았다. 특히 바닥권리금은 귀속 주체가 달라짐에 따라 (협의의) 바닥권리금과 (광의의) 바닥권리금으로 구분되어 집에 유의하여야 하며, 바닥권리금의 종류에 관한 확설의 대립을 살펴보았다.

영업권리금 산정에 있어서 유의할 점은 ① 실제 매출의 판단, ② 판매비와 관리비의 적정성 검토 및 기준경비율 활용, ③ 업종별 무형재산의 적정 비율 산출, ④ 대표자 본인의 적정 인건비 처리 방법 등으로 정리할 수 있다.

시설권리금 산정에 있어서 유의할 점은 제출 자료에만 의존하지 아니하고 실행가 기준의 개산견적을 산출하여 영업시설 및 인테리어의 적정성을 검토해야 하며, 업종별로 시설물의

내용년수가 서로 다른 점을 고려하여 반영하여야 한다. 마지막으로 임대차 계약서를 근거로 인테리어 또는 영업시설의 설치비용이 부속물매수청구권의 대상이 되는지, 필요비 또는 유익비에 해당하는지 여부를 검토하여야 한다.

본 연구가 권리금 감정평가 업무를 수행하는 감정평가사 제위에게 작으나마 도움이 되기를 바라며 많은 후속 연구를 통하여 감정평가 업계가 혼탁한 부동산 시장 내에서 밝은 등대 역할을 하는 전문가 집단으로 자리매김하길 기대한다.

참고문헌

1. 고현림(2019), “상가건물 임대차보호법 제10조 제②항의 개정에 따른 상가권리금 감정평가에 관한 연구”, 감정평가학 논집, 18(2), 한국감정평가학회, 5~30쪽.
2. 권오승(2010), “상가건물의 권리금에 관한 연구”, 비교사법, 17(4), 한국비교사법학회, 111~140쪽.
3. 김안수(2017), “상가 권리금 법제의 개선방안”, 아주법학, 11(2), 아주대학교 법학연구소, 38쪽.
4. 김영두(2019), “권리금 계약의 의의와 법률관계”, 재산법연구, 35(4), 한국재산법학회, 1~29쪽.
5. 김정옥·이세환(2012), “권리금에 대한 실증 분석”, 부동산학보, 48, 한국부동산학회, 45~60쪽.
6. 김형주(2011), “도시재정비사업에서 상가권리금 결정요인에 관한 연구”, 서울시립대학교 대학원 박사학위논문.
7. 김철호·정승영(2008), “상가권리금의 결정에 관한 연구”, 부동산학보, 33, 한국부동산학회, 154~163쪽.
8. 나병진·신승우·김경선(2016), “상가권리금의 가치에 영향을 미치는 요인에 관한 연구”, 도시행정학보, 29(1), 한국도시행정학회, 93~108쪽.
9. 박준모(2014), “상가권리금의 결정요인에 관한 실증적 연구”, 주거환경, 12(4), 한국주거환경학회, 23~37쪽.
10. 배병일(2005), “상가건물임대차의 권리금”, 민사법학, 제26권, 한국민사법학회, 154쪽.
11. 소상공인 상권정보시스템, <http://sg.sbiz.or.kr>
12. 손제호(2010), “상가권리금에 관한 연구”, 건국대학교 대학원 석사학위논문, 2010.
13. 신동현(2018), “권리금의 수수료와 원상회복의무 - 서울중앙지방법원 2017.8.23.선고 2016가소 7061507 판결 및 대법원 1990.10.30. 선고 90다카12035 판결에 대한 비판적 검토”, 아주법학, 11(4), 아주대학교 법학연구소, 230~254쪽.
14. 이동률(2010), “권리금에 관한 연구”, 중앙법학, 12(4), 중앙법학회, 35~60쪽.

15. 이흥민(2018), “상가임차인의 보호와 권리금”, *아주법학*, 12(2), 법학연구소, 151~177쪽.
16. 이충훈(2014), “권리금 문제의 해결을 위한 소고”, *법제연구*, 47, 한국법제연구원, 301쪽.
17. 양기철(2019), “권리금 감정평가의 문제점 및 개선방안”, *감정평가학 논집*, 18(2), 한국감정평가학회, 59~80쪽.
18. 워크넷(worknet), <http://www.work.go.kr>
19. 조성민(2001), “권리금의 법적 성질과 반환의무(대상판결 2000.9.22. 선고 2000다26326 판결)”, *판례월보 제365호*, 판례월보사, 11쪽.
20. 중소기업벤처부·소상공인시장진흥공단(2019), 2018년 상가건물임대차 실태조사, www.semas.or.kr
21. 한국감정원 통계자료(상업용 부동산 임대동향 조사), <http://www.r-one.co.kr>
22. 한국감정평가사협회(2015), *감정평가실무기준해설서(I)* 추록.
23. 한국감정평가사협회(2015), *감정평가실무기준*.
24. 한경 경제용어사전, <http://dic.hankyung.com>
25. 한국은행 경제통계시스템 <http://www.bok.or.kr>
24. 한상빈·노태욱(2017), “상가권리금 결정 요인에 관한 실증적 연구 - 수원시를 중심으로 -”, *한국집합건물법학회*, 21, 한국집합건물법학회, 291~318쪽.
25. 허승(2017), “상가건물임대차보호법상 권리금 보호 규정에 관한 고찰 - 손해배상의 범위를 중심으로 -”, *저스티스*, 162, 한국법학원, 81~105쪽.

I
고현림
신중철

II
최충익
김철민
이동관
김천일

III
김동현

접 수 일 2020. 11. 10.
심사완료 2020. 12. 2.
게재확정 2020. 12. 3.

IV
이경근
전재범

V
김천일
고진수

The Study on the Appraisal of the Retail Premium: Focusing on the Types and Concepts of the Retail Premium

Kim, Dong Hyun

This study is a practical paper that helps understanding of the retail premium by examining the type and concept of the retail premium in detail, and shares the problems and evaluation know-how experienced in carrying out the appraisal of about 20 cases of the premium. First, the premium is divided into business premium, facility premium and location premium, which is mixed in the market without any clear concept classification, can be divided into (narrow) location premium and (wide) location premium according to their attribution, and examined in detail by combining them with actual cases. Second, the process of calculating the premium for a retail shop was carried out by using OO Chicken Store as an example. Specifically, we looked at the process of redefining the income statement required to calculate the business premium, and looked at the process and significance of assessing the facility premium and location premium. This study can be used as information provision and policy reference material by enhancing understanding of the retail premium of market participants and policy officials, and as a proactive precaution against rights disputes for economically weak tenants by enhancing the price information provision function of appraisal to replace the market's pricing apparatus.