

서촌 금천교시장 젠트리피케이션 분석

남기범

서촌 금천교시장
젠트리피케이션 분석

연구책임

남기범 서울시립대 도시사회학과 교수

연구진

권범철 서울시립대 도시사회학 박사 수료

김민수 서울시립대 도시사회학 박사 수료

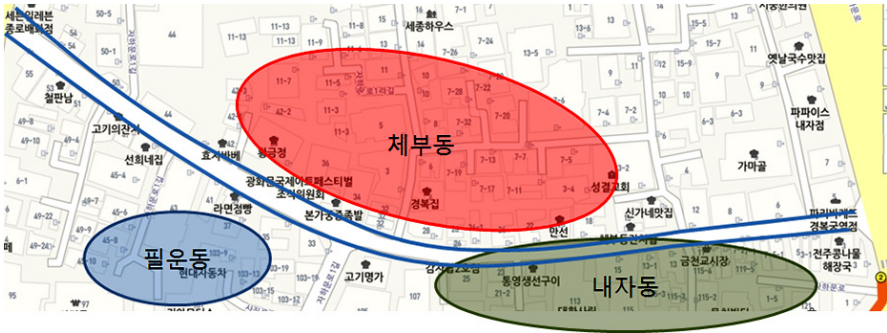
이 보고서의 내용은 연구진의 견해로서
서울특별시의 정책과는 다를 수도 있습니다.

요약

서촌 임대료 상승 무관리화로 기존 상인 이탈 임차인 권리옹호 전문가 지원 등 대책 필요

상권 뜨자마자 임대료 치솟아 기존 상인들 잇따라 떠나

1961년 문을 연 금천교시장은 과거 금천교로 이어지는 골목에 형성되어 현재 내자동, 체부동, 그리고 필운동을 가로지르며 길게 이어져 있다(약 300m).

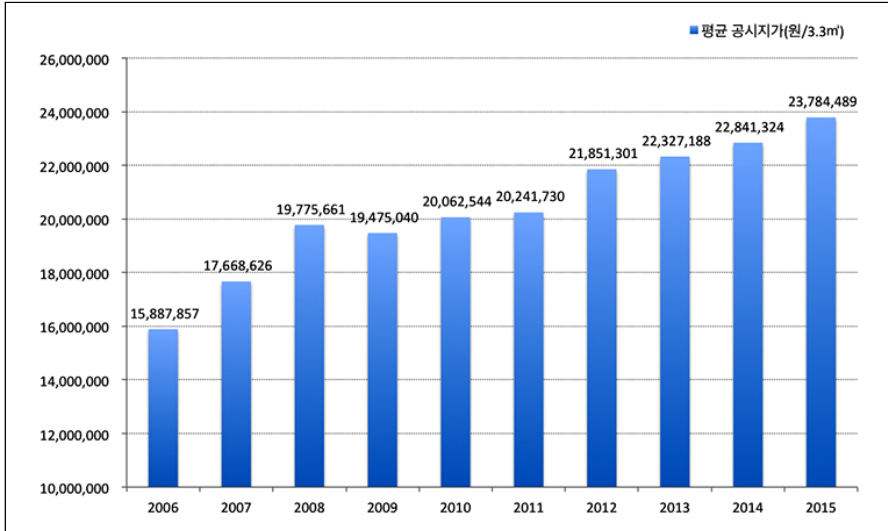


[그림 1] 세 개의 행정동을 가로지르는 금천교시장

현재 이 시장에 위치한 100여 개의 상가 중 80%는 주점과 음식점으로 이제는 과거 재래시장 및 학교 인근에 형성된 상권의 모습은 잃어버렸다. 대신 최근 서촌이 유명해지면서 이 시장이 사람들에게 ‘제2의 피맛골’로 통하며 새로운 명소로 인식되고 있다.

그러나 서촌이 유명세를 타고 유동인구가 증가하면서 직장인들을 상대로 터를 잡았던 음식점들은 치솟는 임대료를 감당하지 못하고, 다시 하나둘씩 사라지고 있다. 이는 막대한 자본을 가지고 상가를 매입해서 높은 임대료 수익을 내려는 외부 임대업자들이 이 시장에 들어오기 시작했기 때문이다. 게다가 관리금의 시세 차익을 남

기려는 소위 기획부동산 중개업자와 관리금 장사업자들이 시장에 유입되면서 이 지역 상권은 더욱 요동치고 있다. 여기에 더 높은 불로소득을 챙기려는 기존 임대인까지 가세해 이 시장은 흥대, 이태원과 같이 임대료와 관리금을 둘러싼 욕망의 각축장으로 전환되는 중이다.



자료: 서울 부동산 정보 조회 시스템 홈페이지
http://kras.seoul.go.kr/land_info/info/baselInfo/baselInfo.do

[그림 2] 금천교시장 평균 공시지가 변화(2006~2015)

2015년 현재 금천교시장 상가의 3.3m²당 평균 공시지가는 약 2,380만 원으로 2006년보다 50%가량 상승했다. 또한 금천교시장 상가의 월 임대료는 3.3m²당 10~15만 원으로 서울시 주요 타 상권과 비교해 보아도 뒤지지 않는 수준이다.

여기에다 잠재적 지대 차익을 노리는 투기 자본이 몰려들면서 과거와는 비교할 수 없을 정도의 임대료 상승과 이에 따른 기존 상인의 퇴거가 예고되고 있다. 이러한 현상은 이 연구에서 다루는 상가 세 곳에서 나타나고 있는 임대인과 임차인 간 갈등의 직접적인 원인이다. 엄청난 임대료 상승과 관리금을 둘러싼 이 갈등은 금천교시장이 이제 본격적인 젠트리피케이션에 접어들었음을 보여주는 징후인지도 모른다.

재건축 시 권리금 회수 못해...보호제도 곳곳 허점

2015년 5월 13일 「상가건물 임대차보호법」이 개정되었다. 개정된 법률의 핵심은 임차인 간에 실질적으로 거래되었던 권리금을 임차인의 권리로서 법으로 보장하고 있다는 점이다. 그러나 여러 단서 조항이 아직 임차인의 생존권을 위협할 수 있는 요인으로 남아 있다.

대표적으로 환산보증금에 따른 법 적용 제한이 있다. 환산보증금이 4억 원을 초과하여 임대차보호법의 적용 대상에서 제외될 경우 가장 큰 문제는 임대료 상승 제한(현 9%)이 적용되지 않는다는 점이다. 환산보증금이 4억 원이 넘는 상가의 임대인은 얼마든지 임대료를 올릴 수 있다. 이는 월 임대료 폭등의 주된 원인 중 하나이다.

또한 임대인이 해당 건물의 “전부 또는 대부분을 철거하거나 재건축”하는 경우 임차인은 권리금 회수 기회를 보장받을 수 없다. 임대인과 임차인의 주장이 엇갈리면 지난한 소송 절차를 밟아야만 한다. 실제로 이 연구에서 사례로 다루는 세 가게 중 두 가게는 새로 건물을 매입한 임대인이 건물의 개보수를 이유로 임차인이 신규임차인과 권리금 계약을 체결하는 것을 거부하고 있다.

이처럼 환산보증금에 따른 법 적용 제한, 권리금 회수를 어렵게 하는 재건축, 1년 6개월 이상 비영리 사용, 3회 이상 임대료 연체 등 각종 단서 조항, 그리고 짧은 계약 갱신 한도 등은 임대인에게 합법적으로 임차인을 수탈할 수 있는 기회를 제공한다.

상생협약·분쟁조정위원회 등 대책 마련...실효성 물음표

2015년 11월 서울시는 「젠트리피케이션 종합대책」을 마련했다. 이 대책은 젠트리피케이션 현상이 진행 중이거나 우려되는 지역에 시 차원에서 개입해 지역공동체 붕괴를 예방하고 불합리하게 이전하는 임차인을 보호하기 위한 다양한 정책을 담고 있다.

주요 정책으로 젠트리피케이션 공론화, 임대인과 임차인의 ‘상생협약 체결 유도’, 젠트리피케이션 전담 법률지원단 지원, 지역정체성 보존을 위한 앵커시설 확보 및 운영, 서울형 장기안심사가 운영, 장기저리용자 지원을 통한 자산화 전략, 상가임차인 보호를 위한 조례지정과 지원 강화가 있다.

서울시의 「젠트리피케이션 종합대책」은 임대차 분쟁을 당사자들의 이해관계 충돌로 보지 않고 젠트리피케이션이라는 사회적 문제에 기반을 두고 접근한다는 점에서 진일보한 측면이 있다.

그러나 임대차 분쟁으로 인해 퇴거의 위기에 놓인 임차인의 피해를 효과적으로 예방하기 위한 전략으로 보기에는 여전히 한계가 많다. 무엇보다 이 대책은 임대차 분쟁이 일어나는 곳에서 이를 조율할 수 있는 구속력이 없다는 점이 문제다.

또한 서울시에서 조례화하려는 ‘분쟁조정위원회’ 역시 법·제도적 구속력이 없기 때문에 임대인이 임차인들 간 계약 승계를 통한 권리금 회수를 합법적으로 막는 시도를 제어할 수 있는 수단이 없다.

또 다른 문제는 이 종합대책의 주체로 언급되고 있는 ‘민관 협의체’를 들 수 있다. 그러나 이해관계가 첨예하게 대립하는 임대인과 임차인이 협의체 안에서 거버넌스를 구축할 수 있을지 의문이다. 특히 풍부한 자본과 지역의 토·호·유지 세력과의 공고한 네트워크를 가지고 있는 임대인과 생업으로 인해 자신의 세력을 규합하기 힘든 임차인이 협의를 한다는 것은 처음부터 기울어진 경기장에서 게임을 하는 것이나 마찬가지다.

임대인·기획부동산·권리금 장사업자 아합해 임차인 내쫓아

1. 임대료 인상·권리금 탈취로 임대인 이익 챙겨

금천교시장에서 임대인들이 자신의 이익을 극대화하기 위해 취하는 행위는 크게 세 가지다.

첫째는 임대료와 보증금을 높이기 위해 기존 세입자와의 계약 갱신을 거부하고 신규 세입자와 계약을 하는 행위다. 「상가건물 임대차보호법」에 따르면 환산보증금 4억 원 이내의 임차인은 5년 동안 9% 이하의 임대료 상승 제한이라는 보호를 받는다. 그러나 임대인은 5년 이후 얼마든지 임대료를 올릴 수 있다. 이 경우 많은 임차인이 임대료를 감당하지 못하고 임대료가 저렴한 다른 지역으로 쫓겨나게 된다.

둘째는 건물을 재건축해서 건물의 가치를 높이고 임대료를 인상하는 행위다. 이 경우 임대인은 재건축된 건물의 시세 차익과 더불어 신규임차인으로부터 고액의 임대료를 취할 수 있다.

셋째는 상가를 무권리화하는 행위다. 기존에 권리금을 받던 상가를 무권리화하면 임대료와 보증금을 기존보다 두 배 이상 받을 수 있다. 신규임차인은 권리금이 없는 조건으로 더 높은 보증금과 임대료를 임대인에게 지급하기 때문이다. 즉 권리금이 보증금과 임대료로 전이된다. 신규임차인이 기존 임차인에게 권리금을 지급하지 말아야 상가의 무권리화가 이뤄지기 때문에 임차인은 그동안 자신이 쌓아왔던 유무형의 상가의 가치를 보상받지 못하고 퇴거를 당할 수밖에 없다.

2. 기획부동산 가세해 임대료·권리금 부풀려

기획부동산은 임대인의 이해관계에 개입해서 상가의 매매와 임차 관계를 컨설팅하며 이득을 얻는 업체를 말한다. 예컨대 기획부동산은 상가의 임대료를 올리기 위해 기존 임차인과의 계약을 거부하고 신규임차인과 계약을 매개하거나 임대료를 높이

기 위해 상가를 무권리화하는 등 임대인의 수익을 높이기 위한 행위들을 전략적으로 컨설팅한다. 이러한 행위가 일어날 경우 임대인은 높은 임대료를 보장받을 수 있으며 부동산 중개업소 역시 높은 수수료를 챙길 수 있다.

더욱이 기획부동산 중개업자의 행위는 임대인과 임차인의 호혜적 관계를 계약 관계로 변용시킨다. 서촌은 동네가 유명해지기 전에 임대인과 임차인이 오랜 시간 호혜적 관계를 유지하며 안정적인 임대료 수준을 이루고 있던 동네다. 그러나 동네가 유명해지고, 기획 부동산 중개업소들의 행위가 늘어나면서 이 호혜적 관계는 사라지고 있다.

기획부동산 중개업자들은 새로운 임대업자들이나 비임대인들의 상가 매입에 관여함으로써 이득을 창출하기도 한다. 이 경우 부동산 중개업자는 건물 매입을 위한 다양한 방법을 제시하며 상가 매매에서 얻는 이득을 취한다. 그러나 상가 매입 컨설팅으로 이루어지는 매매는 임대인의 대출 이자를 임차인에게 전가시켜 임대료 폭등의 원인이 되고 있다.

부동산 중개업자가 기존 상권의 임대료를 높이는 또 다른 사례는 임차인들의 권리금 개입에서 나타난다. 금천교시장 상인들의 얘기에 따르면 이 지역이 뜨기 시작한 3년 전부터 부동산 중개업자들이 “높은 권리금으로 상가를 팔아주겠다”고 종용하는 사례가 종종 있었다.

통상적으로 규정된 권리금 중개 수수료가 없기 때문에 이 금액은 임차인과의 협의를 통해 결정된다. 그러나 권리금 수수료가 명확하게 규정된 상황이 아니기 때문에 여기서 중개업자들이 많은 이득을 취할 수 있다.

3. 권리금 챙기고 빠지는 상가 매매로 임대료 상승

임대인과 기획부동산 중개업자 이외에 이 지역 상권의 임대료를 올리며 임차인에게 부담을 주는 행위자는 권리금 장사를 하는 사람들이다. 이들은 상가가 아닌 공간을 임차해서 상가로 용도변경한 후 1~2년 장사를 하다가 권리금을 받고 신규임차인에게 양도하거나 권리금이 낮은 상가를 매입해 영업을 하다가 높은 권리금을 받고 신

규임차인에게 양도하는 방식으로 이익을 챙긴다.

이 과정에서 상가의 임대료가 상승한다. 이들은 권리금을 빠른 시간에 회수하는, 즉 상권이 유명해질 때 들어와서 높은 권리금을 챙기고 빨리 나가는 것이 목적이기 때문에 기존 상가의 임대료보다 높은 가격을 임대인에게 제시한다. 높은 임대료로 인한 부담은 후임차인에게 받는 권리금으로 충분히 만회할 수 있기 때문이다. 이 과정에서 발생한 임대료 상승은 당연히 주변 상가 임대료의 동반 상승으로 이어진다.

4. 내쫓긴 임차인 권리투쟁에 나선 ‘맘상모’

임대인과 이에 연합한 부동산 중개업소, 그리고 권리금 장사 집단이 이득을 추구할 수록 임차인의 상황은 불안정해진다. 그리고 임차인들은 밤낮 없는 영업 준비로 임대차에 관한 법이나 서울시 지원 정책의 내용 등 이들이 보호받을 수 있는 정보를 쉽게 접하지 못한다. 이에 따라 다양한 부동산 중개업소의 네트워크와 정보를 등에 업은 임대인에 의해서 속수무책으로 쫓겨나야 하는 상황이 쉽게 발생한다. 정보의 비대칭 속에서 때때로 탈법적으로 자행되는 임대인들의 퇴거 압력에 임차인들은 쉽게 굴복할 수밖에 없다.

그러나 임차상인들의 피해가 사회적으로 이슈화되고 퇴거에 내몰린 임차인을 지원 하는 ‘맘편히장사하고싶은상인모임(맘상모)’이 활성화되면서 금천교시장의 몇몇 임차인들은 맘상모에 가입하며 생존권과 영업권을 보장받기 위한 노력을 펼치고 있다. 이들의 싸움은 지역의 부를 직접 생산한 주체로서 자신들의 권리를 인정받기 위한 노력이다.

임차인 권리옹호 전문가 지원으로 임대차 분쟁 조정해야

현재 ‘뜨는’ 지역 여러 곳에서 급격하게 진행되고 있는 젠트리피케이션의 피해를 최소화하기 위해서는 법 제·개정의 노력과 함께 임대인과 임차인의 불균등한 관계를 좀 더 수평적인 관계로 만들 수 있는 정책이 필요하다. 이를 위해서는 임차인들을 배타적으로 옹호하는 전문가 그룹이 요구된다.

서울시에서 대책으로 마련한 지역별 전문 변호사와 세무사 지원 전략은 배타적 옹호 그룹이라기보다는 자문과 상담인 지원에 가깝다. 지금 임차인들에게 필요한 것은 자문과 상담을 통해 개별적으로 임대인과 분쟁을 하는 것이 아니라 임차인의 권리를 집단적으로 옹호하는 전문가 그룹이다. 이 전문가 그룹의 지원을 받으며 비대칭적 관계를 수평화시키고 임대인과 대등하게 분쟁할 수 있는 조건과 제도적 장치를 마련하는 것이 무엇보다 필요하다.

목차

01 연구개요	2
1_연구배경 및 목적	2
2_연구범위 및 방법	3
02 이론적 배경	6
1_젠트리피케이션과 도시공간의 변화	6
2_서울의 젠트리피케이션	8
03 금천교시장 현황	14
1_지역 현황	14
2_공시지가 및 임대료 변화 양상	18
04 금천교시장의 젠트리피케이션 동학	26
1_제도 분석	27
2_미디어 분석	40
3_행위자 분석	48

05 사례 분석	62
1_금천교시장 A상가	62
2_금천교시장 B상가	69
3_금천교시장 C상가	77
06 정책 제언	86
1_상가건물 임대차보호법의 개선방향	86
2_서울시 젠트리피케이션 종합대책 개선방향	88
참고문헌	91

표

[표 1-1] 인터뷰 대상자 목록

4

그림

[그림 1-1] 연구 대상 지역	3
[그림 3-1] 세 개의 행정동을 가로지르는 금천교시장	14
[그림 3-2] 금천교시장 평균 공시지가 변화(2006~2015)	18
[그림 3-3] 서울시 주요 상권 표준지공시지가 비교(2016)	19
[그림 3-4] 서울시 주요 상권 표준지공시지가의 전년도 대비 변화율(%) 비교	20
[그림 3-5] 서울시 주요 상권 월 임대료 변화	22
[그림 4-1] 2010년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크	42
[그림 4-2] 2011년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크	43
[그림 4-3] 2012년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크	44
[그림 4-4] 2013년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크	45
[그림 4-5] 2014년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크	46
[그림 4-6] 2015년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크	47
[그림 5-1] 강제집행을 막기 위한 A상가 앞 집회	69

01

연구개요

1_연구배경 및 목적

2_연구범위 및 방법

01 | 연구개요

1_연구배경 및 목적

젠트리피케이션은 ‘노동계급 및 방기된 주택이 재생되어 지역이 중간계급 동네로 변환되는 것’(Smith and Williams, 1986)으로 도시공간에서 주거·상업·산업지역이 변화하는 과정(process)을 묘사한 개념이다. 서울의 젠트리피케이션은 이제까지 압축적 근대화, 이촌향도, 정책적 도시개발과 공공주도의 도시재개발, 뉴타운정책 등 주로 공공이 주도하는 주거지 젠트리피케이션의 형태로 진행되어 왔다(Ha, 2007, Kim, 2010, Shin, and Kim, 2015). 하지만 2000년대 이후에는 복합적인 양상으로 급격하게 진행되었다. 주거지 젠트리피케이션에서 상업·문화적 젠트리피케이션으로 변화했으며(cf. Zukin, 1987), 공공이 주도하는 젠트리피케이션에서 공공과 민간 두 부문에서 상호 다른 양상으로 진행되었다.

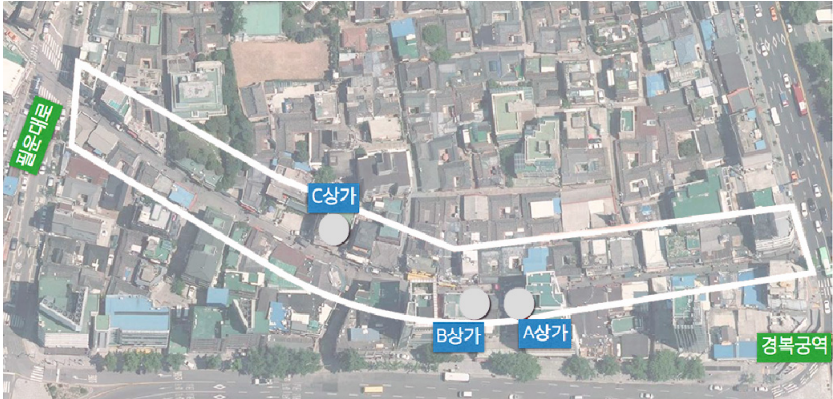
이러한 현상에 대한 대응으로 기초단체의 속도완화를 위한 노력(성동구의 조례 지정)도 있었으나 사실상 선언적이고, 시민사회와 시정부의 적극적인 정책적 관심이 필요하다. 또한 젠트리피케이션을 선악의 이분법적으로 볼 것이 아니라, 도시공간의 유기체적 변화의 양상으로 파악하고, 자본주의 도시의 변화과정에 대한 이해와 함께 거버넌스 체제의 구축과 운영으로 해결해 나아가야 한다.

이 연구는 최근 서울의 젠트리피케이션 현상의 복합성(공공과 민간, 주거와 상업, 성장기제(growth machine)와 위락기제(entertainment machine)의 복합성)를 잘 보여주는 서촌 지역을 중심으로 임대인과 임차상인, 부동산 중개업자 등을 인터뷰하여 젠트리피케이션의 동학과 커뮤니티에 미치는 영향을 분석하고자 한다.

2_연구범위 및 방법

1) 연구범위

(1) 공간적 범위



[그림 1-1] 연구 대상 지역

이 연구의 주된 공간적 범위는 흔히 서촌이라 불리는 경복궁 서쪽 일대 중에서도 종로구 내자동과 체부동, 필운동에 걸쳐 있는 금천교시장이다. 시장의 입구, 즉 동쪽 끝은 경복궁역 2번 출구와 가깝고 서쪽 끝은 필운대로와 만난다. 과거 재래시장으로 시작했던 이 거리는 현재 음식점과 술집이 대부분을 차지하고 있으며 서촌 지역이 유명세를 타면서 몰려든 투기 자본에 직접적으로 노출된 지역이기도 하다.

그림에 표시된 상가 A, B, C는 현재 금천교시장에서 임대인과 임차인 간 갈등이 진행 중인 곳으로, 금천교시장 젠트리피케이션의 구체적인 사례 연구 대상으로 다룬다.

(2) 시간적 범위

금천교시장은 1961년 문을 열었지만 지금처럼 외부인들이 일부러 찾는 소위 명

소가 된 것은 불과 3, 4년 전의 일이다. 이 연구에서는 주로 2010년 이후 시기를 중심으로 연구 대상지의 변화를 살펴본다.

2) 연구방법

이 연구에서는 젠트리피케이션과 연관된 행위자들 즉, 임대인과 임차상인, 부동산 중개업자 등을 인터뷰하여 젠트리피케이션의 동학을 밝혔다. 이 연구에서 실제 진행한 인터뷰 대상자는 다음과 같다. 접촉의 어려움 등으로 진행하지 못한 임대인 인터뷰는 관련 기사와 주변 인물 인터뷰로 대체했다.

[표 1-1] 인터뷰 대상자 목록

순번	성별	연령	직업	인터뷰 일자
1	여	60대	A상가 임차상인	2015.12.15
2	남	50대	B상가 임차상인	2016.02.25
3	여	40대	C상가 임차상인	2016.03.01
4	남	40대		
5	남	30대	전 서촌주거공간연구회 사무국장	2015.10.19
6	남	40대	노동당 서울시당 위원장	2016.02.03
7	여	40대	‘맘편히장사하고싶은상인모임’ 조직국장	2016.01.08.
8	여	40대	K부동산 중개업소 직원	2016.02.19

이와 함께 미디어분석을 진행했다. 미디어에서 서촌을 다루는 내용이 언제부터 증가했고, 이를 통해 이 지역이 뜨는 동네로 부상하며 젠트리피케이션이 심화되었는지를 파악했다. 분석은 포털사이트 네이버 뉴스(news.naver.com)에서 기사 제목에 “서촌”이 언급된 기사로 한정하였다. 수집기간은 2010년 1월 1일부터 2015년 12월 31일까지로 설정하였다. 언론 기사 중 연예 부문 기사를 제외한 나머지 부분을 수집·분석 하였다. 기사 수집은 <Python> ver. 2.7로, 키워드 네트워크 분석은 <R> ver. 3.2.2로 수행하였다.

02

이론적 배경

1_젠트리피케이션과 도시공간의 변화

2_서울의 젠트리피케이션

02 | 이론적 배경

1_젠트리피케이션과 도시공간의 변화

젠트리피케이션은 ‘노동계급 및 방기된 주택이 소생되어 그 결과 그 지역이 중간계급 동네로 변환(transformation)되는 것’(Smith and Williams, 1986, 1)으로, 도시공간에서 주거·상업·산업지역의 변화의 과정(process)을 묘사한 개념이다. 원래의 개념은 글래스(Glass, 1964)가 지적하듯이 런던의 노동계급 지구가 중간계급에 의해 침공되고 낡고 허름한 작은 집들이 비싼 거주지로 되는 과정을 지칭하는 것이었지만, 점차 도시 내부공간의 점유자와 활동, 상호관계가 신자유주의화하는 것으로 의미가 확대되었다.

특히 젠트리피케이션 현상은 급속히 세계화되고 있다. 새로운 글로벌 동력에 의해 젠트리피케이션이 전 세계적으로 확대되고 있으며, 국제무대에서 활동하는 자본가계급에 의해 세계시민의 라이프스타일이 국가 경계를 넘어 근린에서 형성되고 지속되고 있다. 또한 도시정부의 중요한 신자유주의적 전략의 하나로 젠트리피케이션이 활발히 추진되고 있다(Harris, 2008, 신정엽·김감영, 2014).

일반적으로 젠트리피케이션의 원인과 효과에 대해서는 공급 측면의 정치경제학적 논의(Smith, 1979, 1987, Hammel, 1999)와 수요 측면의 미시적·행태주의적 논의(Ley, 1987, 1993, 1994, Hamlett, 1991)가 가장 널리 알려졌다. 전자는 젠트리피케이션의 원인이 정치경제학적 거시적 관점에서 자본의 교외지역에서 도심으로의 이동과 자본화지대(capitalized ground rent)와 잠재적 지대(potential ground rent)간의 차이에서 발생하는 간극에 있다고 설명한다. 이러한 설명은 신자유주의 하에서의 공공과 민간주도의 개발과 재개발로 인한 현대의 젠트리피케이션의 원인에 대해서도 상당한 이론적 근거를 제공한다. 나아가 젠트리피케이션의 본질을 이해하기 위해서는 거시적 스케일의 사회적 변화

뿐만 아니라, 미시적 스케일의 토지, 주택 시장의 경제적 변화, 주택 시장의 물리적 변화 등을 모두 고려해야 한다고 주장한다(신정엽·김감영, 2014).

후자는 행위주체자(human agents)의 역할과 젠트리피케이션을 주도하는 집단(gentrifiers·젠트리파이어)의 형성과 사고, 특성에 주목한다(Lees, 2010). 이러한 수요 측면의 연구는 낙후된 도심지역에 중산층이 이전하여 거주하는 이유를 밝히고자 하였고, 이 과정에서 나타나는 젠트리파이어의 사회·문화·인구 특성을 파악하고자 하였다. 즉, 젠트리피케이션은 도시의 중심지역이 이전의 제조업 기능 중심에서 상업·문화·오피스산업의 중심지로 변모하는 과정에서 나타나는 계층의 전치(displacement)현상으로, 이 과정에서 직업구성과 소득구조의 변화는 도심에서 노동계층을 전문직 중산층으로 빠르게 대체한다(Hamnett, 1991).

특히 레이(Ley, 1987, 1993, 1994)는 행태주의적 연구를 통해 젠트리피케이션의 원인을 베이미부머의 주택부족과 일자리 근접입지 경향성, 교외지역의 주택가격상승으로 인한 도심재개발의 등장, 도심의 사회·문화·여가 생활편의시설의 증대, 고소득 전문직종의 도심선호현상 등으로 분석했다. 하지만 이러한 수요 측면의 연구는 젠트리피케이션으로 인한 공간·사회·경제적 영향을 비켜가고, 미시적·행태주의적 분석결과의 단순한 기계적 합이 거시적 결과물이라는 오류를 낳게 된다. 즉, 젠트리피케이션이 도시재개발과 도시재생(정책)의 결과라면 도시정책에서 강조하는 주민참여에서 그 주민은 누구인가, 오래된 동네에 지속적으로 유지되고 있던 주민들의 사회적 관계와 소통 연결망이 짧은 시간 동안 붕괴되는 과정이 정의로운가, 나아가 장소의 속성을 만들어가는 주체는 소유주인가, 거주민인가, 건물의 가치를 창출하는 주체는 건물주인가, 임대상인인가 등의 문제에 대한 답을 찾기가 어려워진다.

물론 도시공간은 지속적으로 변모하는 유기체적 특성을 가진다. 거리는 생로병

사의 주기를 통해 도시공간구조 변화의 주된 역할을 담당하고, 건물은 시대와 기술의 변화에 대응하여 사용자의 요구를 수용하는 형태로 진화한다. 공간의 점유자도 자본의 공간적 주기라는 거시적 변화에 대응하면서도 사회·문화적 취향의 변화에 조응하여 공간점유의 유형과 과정을 변화시킨다. 중요한 것은 도시공간의 변모과정, 즉 젠트리피케이션의 과정에서 어떠한 기제(mechanism, machine)가 작동하는지 파악하는 것이다. 특히 긍정적인 경제·산업적 영향만이 아니라 부정적인 사회·문화적 영향을 ‘총량적 효율’의 관점에서뿐 아니라, 사회적 약자의 관점에서도 파악해야 한다.

2_서울의 젠트리피케이션

젠트리피케이션의 관점과 논의를 수용하여 서울의 공간변화를 분석한 지는 그리 오래되지 않았다. 하성규(Ha, 2007)는 주택재개발로 인한 주택재고량의 증가와 주택의 품질향상의 이면에 있는 저소득계층의 전치와 소외의 문제를 지적했다. 시장원리에 기반을 둔 토지소유자 중심의 젠트리피케이션 과정은 도시의 사회자본과 문화자본 쇠퇴를 가져오며, 도시의 지속가능한 발전도 도모할 수 없다고 주장했다. 사실 서울의 젠트리피케이션에 대한 사례연구는 이른바 ‘신축 젠트리피케이션(new-build gentrification)’에 집중하는 경향을 보인다.

신현방과 김수현(Shin and Kim, 2016)은 서울의 젠트리피케이션 과정을 지난 1980년대 이래 이어져온, 압축적 산업화와 부동산 투기에 기반을 둔 개발국가 체제(developmental state)의 도시공간 재건과정으로 정의하고, 토지소유주, 건설기업, 중앙·지방정부의 유착에 의한 성장기제(growth machine)가 영세한 세입자들을 전치시키는 과정이라고 분석했다. 최근에는 공공주도의 대형공간

정책만이 아닌 민간주도의 젠트리피케이션 현상과 주거만이 아닌 상업과 문화 예술부문의 젠트리피케이션이 두드러진다. 창신동 봉제마을의 도시재생사업과 산업재생의 문제(김지윤, 2015), 젠트리피케이션으로 인한 서촌 지역의 문화상업시설의 진정성 상실과 세입자의 전치현상(신현준, 2015), 홍대지역 문화예술인의 전치로 인한 문화유민과 대안적 장소의 형성과정(이기웅, 2015), 가로수길 부근의 역류성 젠트리피케이션 현상(김필호, 2015) 등이 그것이다.

서울의 젠트리피케이션 과정에서 나타난 소유주와 세입자의 불균형 문제도 제기되었다. 이선영(2014)은 젠트리피케이션 과정에서 상가세입자들이 재개발에 저항하며 권리를 향상시킬 수 있는가에 초점을 두고, 세입자들이 도시재개발 의사결정과정에서 참여할 기회가 아주 없다는 점을 지적한다. 상가세입자들은 개인적·집단적으로 지역정치에 미치는 영향력이 미약한 탓에 도시재개발 제도를 변화시킬 충분한 기회를 갖지 못하며, 오히려 자신들의 무력함으로 인해 젠트리피케이션 반대운동에 소극적이거나 냉담하게 반응한다고 분석한다.

사실 국제도시 서울에서의 젠트리피케이션 현상은 주거와 상업의 문제뿐만 아니라 문화예술의 인프라와 장소성, 진정성을 기반으로 하는 문화예술가의 전치현상도 중요하다. 일반적으로 도전하는 예술가의 특성은 기존의 도시정책이 제시하는 순응적 존재가 아니라 저항적이며 반항적이다. 자발적으로 장소에 정착한 예술공동체의 독립성과 자율성으로 볼 때, 예술가는 일반적인 경제 활성화를 목적으로 하는 도시 개발과 이에 따른 젠트리피케이션에 적응하기가 더욱 어렵다. 따라서 김규원(2014)은 도시정책에서 단순한 예술가를 활용한 브랜드화와 퇴출, 상업화를 다소 유보하기 위해서는 정책과 예술가 집단의 이해관계 사이에서 균형 있는 고민과 협력이 지속적으로 이루어져야 한다고 지적한다.

젠트리피케이션 현상으로 인한 문화예술가의 전치와 문화예술활동의 문제는 오래전부터 제기되었다. 특히 주킨(Zukin, 1987; 2010)은 문화 소비측면에서 젠트리화된 장소의 문화적 진정성과 역사적 보존의 중요성을 적시하였다. 뉴욕의 연구에서 주킨은 젠트리파이어의 취향에 따라 역사적 건물의 활용과 소비 방식이 결정되며, 젠트리파이어는 자본을 투자하여 사회적, 문화적 경험을 하며, ‘역사’를 구매하고 문화를 소비하며, 기존 장소기반의 문화와 예술가들은 전치되는 문제를 강도 높게 비판했다. 뉴욕 브라이언트의 공원의 사례를 보자(Zukin, 1995). 브라이언트 공원은 밤에는 벤치 위에서 노숙자나 실직자들이 누워 자는 곳으로, 낮에는 부근 직장인들이 잠시 휴식을 취하는 곳으로 쓰였다. 뉴욕시정부는 브라이언트 공원 인근 대기업 종사자들이 모인 브라이언트 공원관리위원회를 구성하였다. 이 위원회는 기금을 모아 조경사업을 하고 청원 경찰을 배치해 질서를 유지하며 카페를 설치하였다. 카페 주변의 작은 광장은 가끔 소규모 연주단체의 음악연주가 열리는 문화공간이 되었다. 밤에 공원을 이용하던 집단은 공원에서 쫓겨나게 되고, 공원 주변 빌딩의 부동산 가치는 급격히 상승하였다. 공원이 재단장되고 사용자가 ‘업그레이트’, 즉 젠트리피케이션되면서 이 공간은 특정계층을 밀어내는 대신 새로운 계층과 생활양식의 기호와 그에 맞는 공간을 제공하게 된 셈이다. 이러한 과정이 독립예술가, 문화관련 종사자에게도 정확하게 재연되면서 오늘날의 브루클린지역, 첼시지역, 소호지역들이 형성되었다.

서울의 대학로와 신촌지역은 이미 이러한 과정의 한 주기(cycle)를 경험했으며, 홍대앞·삼청동·성수동·북촌·서촌 등이 변화의 한복판에 있다. 2016년 서울에는 사실상 신축 젠트리피케이션보다는 민간 젠트리파이어와 공공이 주도하는 ‘마을 만들기’ 사업에 의한 임대상인의 전치현상, 이에 따른 공동체의 파괴와 장소성의 상실, 사회적 약자의 유동현상이 두드러지게 나타난다. 이 연구는 서울의 젠트리피케이션 문제를 이론적으로 점검하거나 정책대안을 제시하는 것이 아니

다. 주로 공공정책에 의해 도시가 형성·변화·성장한 근대사를 기반으로 하여 서울의 젠트리피케이션을 신축 젠트리피케이션으로 한정짓고 거주자의 전치현상을 연구했던 과정이 이제까지의 관행이었다면, 이 연구는 민간의 주도로 이루어지는 상업부문 젠트리피케이션 현상의 역동적 기제를 구체적으로 분석하고 문제점을 고찰한다.

03

금천교시장 현황

1_지역 현황

2_공시지가 및 임대료 변화 양상

03 | 금천교시장 현황

1_지역 현황

1) 공간적 성격

지하철 3호선 경복궁역 2번 출구로 나와 조금 걸으면 ‘세종마을음식문화거리’라고 표시된 아치가 있다. 1961년 문을 연 금천교시장은 과거 금천교로 이어지는 골목에 형성되어 금천교시장으로 불리는 이 시장은 현재 내자동, 체부동, 그리고 필운동을 가로지르며 길게 이어지고 있다(약 300m).



[그림 3-1] 세 개의 행정동을 가로지르는 금천교시장

지금은 ‘시장’의 기능을 많이 상실했지만, 한 때는 이 일대 시장 중 가장 큰 재래시장으로 지역 상권의 중심을 이루던 곳이었다(김상수 외, 2010: 216). 금천교시장 주변에서 40년 동안 영업을 한 B상가 임차인은 이 시장을 30년 전만 해도 주변 관공서 등의 영향으로 고급스러운 상품을 팔며 상권이 활성화됐던 장소로 기억하고 있다.

“7·80년경만 해도 이 안에 정육점이 다섯 군데가 있었어요. 고추방앗간도 지금 하나밖에 없잖아요. 고추방앗간도 네, 다섯 군데 있었고. 닭집도 몇

군데 있었고. ...중략... 어물가게, 고무신가게, 건어물집, 마른반찬집, 계란 집, 없는 것 없이 다 있었지. 가방가게. 뭐 야채가게만 해도 네, 다섯 군데 있었고. ...중략... 완전 재래시장이었죠. 과일가게도 있고. ...중략... 지금 시골가면 장터 있잖아요? 그랬었어요. 대신 물건이 다 고급이었어. 잘 사는 동네니까. 왜냐. 종합청사, 중앙청, 청와대가 여기 있으니까. 장·차관이고 공무원들이 대부분 여기 와서 살았어요. 사직동, 효자동 여기가 모두 부촌이었거든.”

B상가 임차인, 남성, 50대

금천교시장의 골목을 따라 내자동과 내자동을 마주한 체부동 쪽은 주로 음식점과 주점들이 위치해 있다. 이는 내자동과 적선동 인근 관공서와 회사 직원들을 대상으로 하여 형성된 것이다(김상수 외, 2010). 필운동과 체부동 지역에는 몇 년 전만 해도 인근 배화여고 학생을 대상으로 한 분식점이 많이 있었지만 최근 임대료 상승으로 상가들이 주점이나 음식점으로 변하며 그 수가 현저히 줄어들었다. 현재 약 2~3군데의 분식점만 남아있는 상황이다.

“분식집이 많았는데, 다 없어지고. 술집, 밥집으로 다 바뀌었죠. 그러니까 집세가 오르니까 주인이 천생 부동산에서 쫓시고 그러면 그거 갖고 버틸 수가 없는 거예요. 분식 팔아 갖고는...”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

현재 이 시장에 위치한 100여 개의 상가 중 80%는 주점과 음식점으로, 과거 재래시장 및 학교 인근에 형성되었던 상권의 모습은 잃어버렸다. 대신 최근 서촌이 유명해지면서 사람들에게 ‘제2의 피맛골’로 통하며 새로운 명소로 인식되고 있다.¹

¹ 경향신문, 2014. 4. 6, “‘제2의 피맛골’ 금천교시장이 났다”.

2) 상권의 변화 과정

서촌 인근에서 가장 큰 상권을 구성했던 금천교시장의 성격이 변하기 시작한 시점은 1970년대부터이다. 이때부터 추진된 강남개발과 1980년대 중반 서촌 지역 주택개발제한이 이뤄지면서 주민들이 강남으로 이주하게 되었고 거주 인구가 눈에 띄게 줄었다. 이로 인해 금천교시장의 재래시장 상권은 크게 위축되었다.

본격적으로 이 시장에 음식점이 들어선 것은 1980년대 중반부터이다. 이 시기에 내자동과 적선동 주변에 관공서와 회사가 많이 들어서면서 시장 상인들이 떠난 자리에 음식점과 주점이 들어왔다(김상수 외, 2010: 218). 주민을 중심으로 형성되었던 상권(재래시장)이 직장인을 상대로 하는 음식거리로 바뀌기 시작한 것이다.

“하나하나 없어진 거지. 제일 처음 얼음가게부터 없어지고 얼음가게, 가방가게, 그 다음 이불가게, 생활필수품부터 ...중략... 여기 한복집도 있었어. 양복집도 있고 다 있었더라고. 양복집 아줌마, 한복집 아줌마, 뭐 양장집 아줌마. 수선하는 데 다 있었다고. 근데 거기가 다 전멸된 거지. 하나하나 세탁소집이, 세탁소도 여기 몇 개 있었는데.”

B상가 임차인, 남성, 50대

현재 금천교시장은 재래시장의 기능을 거의 하지 못한다. 생필품을 파는 상가가 5개도 안 되는 상황이기 때문이다. 이러한 성격을 반영하듯 2012년 종로구는 금천교시장을 ‘세종마을음식문화거리’로 바꾸며 이 상권의 재래시장 흔적을 지웠다. 재래시장의 성격을 뒤로 하고, ‘세종’²이라는 장소마케팅을 통한 관광상품화가 전면에 등장한 것이다. 때맞춰 서촌이 유명세를 타면서 음식점과 오

² 서촌 일대가 세종이 태어난 곳으로 추정되고 있는데, 종로구에서는 이를 장소마케팅 차원에서 적극 이용하고 있다.

래된 주점들이 주를 이루던 상권에 ‘크래프트 비어’, ‘이자까야’, ‘와인 하우스’와 같은 최근 유행하는 점포들이 들어서기 시작하며 관광객들의 유입이 증가하기 시작했다.

“직장인들이잖아요. 관공서. 그러니까 서울지방경찰청, 청와대, 종합청사, 그게 최고 큰 회사거든요. 근데 평일에는 여기는 (이용객들이) 다 직장인이에요. 주말에는 한가했었다고요. 그런데 (3년 전부터) 주말이나 평일이나 크게 차이 없는 날도 많아요. 주말에는 외부 사람들인 거예요. 다 관광객들.”

C상가 임차인 Y 씨, 여성, 40대

이렇게 서촌이 유명세를 타고 유동인구가 증가하면서 직장인을 상대로 터를 잡았던 음식점들은 치솟는 임대료를 감당하지 못하고 하나둘씩 사라지고 있다. 막대한 자본을 가지고 상가를 매입해서 높은 임대료 수익을 내려는 외부 임대업자들이 이 시장에 들어오기 시작했기 때문이다³. 게다가 권리금의 시세 차익을 남기려는 소위 기획부동산 중개업자와 권리금 장사업자들이 시장에 유입되며 지역 상권이 더욱 요동치고 있다. 여기에 더 높은 불로소득을 챙기려는 기존 임대인까지 가세해 서촌은 홍대, 이태원과 같이 임대료와 권리금을 둘러싼 욕망의 각축장⁴으로 전환되고 있는 중이다.

한때는 지역 주민, 이후에는 인근 직장인과 관계를 맺으며 지역 명소로 뿌리내렸던 서촌은, 상권의 가치와 문화를 만들었던 상인들을 주변으로 몰아넣는 냉혹한 시장의 논리로 채워지고 있다.

3 이 보고서에서 사례 분석으로 다루는 B상가와 C상가가 이에 해당된다.

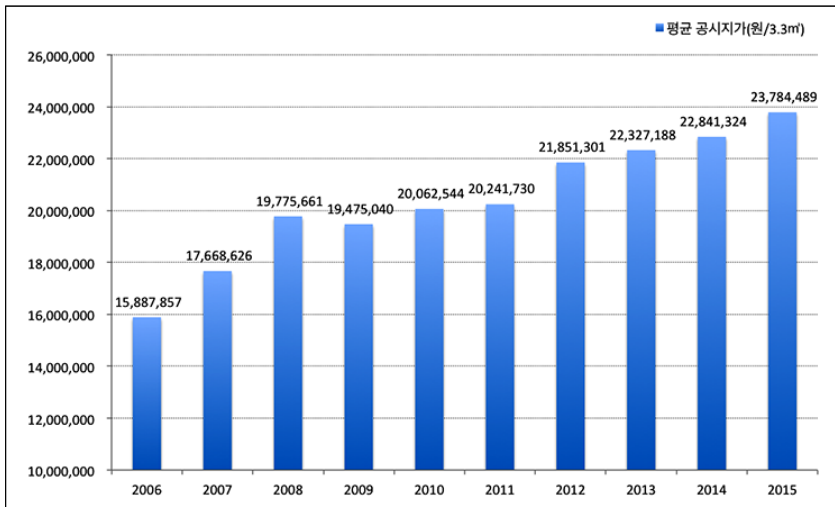
4 이에 대한 내용은 4장에서 다룬다.

2_공시지가 및 임대료 변화 양상

이태원, 서촌, 연남동, 가로수길 등과 같은 지역은 모두 사람들의 발길이 잦아지면서 상권이 활기를 띠자 임대료가 급격하게 오르며 임대인과 임차인 간의 갈등이 발생한 지역이다. 이 중 금천교시장이 속해 있는 서촌은 한옥 3.3㎡당 매매가가 최근 5년 사이 1,700만 원에서 2,500만~3,000만 원으로 올랐고⁵ 주택과 생활편의시설은 음식점이나 카페로 빠르게 바뀌고 있다. 이 절에서는 이 연구의 대상인 금천교시장의 공시지가와 임대료의 변화를 살펴본다.

1) 공시지가

아래 그림은 금천교시장 내 상가건물 중 시장 종양을 관통하는 도로에 면한 상가건물의 개별 공시지가를 평균하여 연도별로 비교한 것이다.



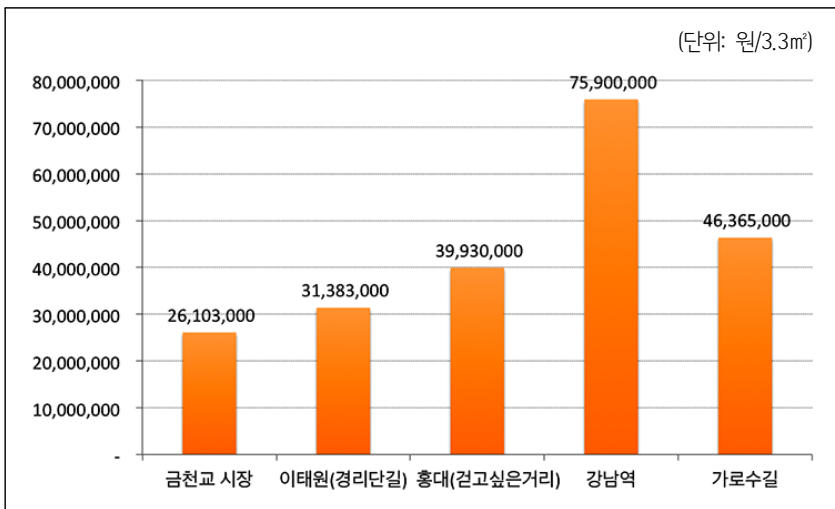
자료: 서울 부동산 정보 조회 시스템 홈페이지,
http://kras.seoul.go.kr/land_info/info/baselInfo/baselInfo.do.

[그림 3-2] 금천교시장 평균 공시지가 변화(2006~2015)

⁵ 한겨레, 2015.11.23. “젠트리피케이션 방지 서울시가 팔 겠었다”.

2015년 현재 금천교시장 상가는 3.3㎡당 평균 공시지가가 약 2,380만 원으로 2006년 대비 50%가량 상승했다. 범위를 좁혀 최근 5년간의 추이를 보면 전년도 대비 가장 크게 상승한 시기는 2012년으로, 2011년 대비 7.95% 상승했다. 이는 대략 3, 4년 전부터 서촌의 땅값과 임대료가 크게 오르기 시작했다는 지역 활동가, 부동산 중개업소, 상인들의 말과 일치한다. 서촌을 다룬 언론 기사에 따르면 2012년 이후 외부인들이 서촌의 건물을 매입하기 시작했고, 서촌에 위치한 수성동 계곡 복원공사도 2012년 7월 완료되었다.⁶ 금천교시장이 <세종 음식문화거리>로 지정된 것도 2012년이다.

이렇게 금천교시장의 공시지가는 매년 상승하고 있지만 금천교시장의 표준지 공시지가를 서울시내 다른 주요 상권과 비교해보면 상대적으로 낮게 나타난다.



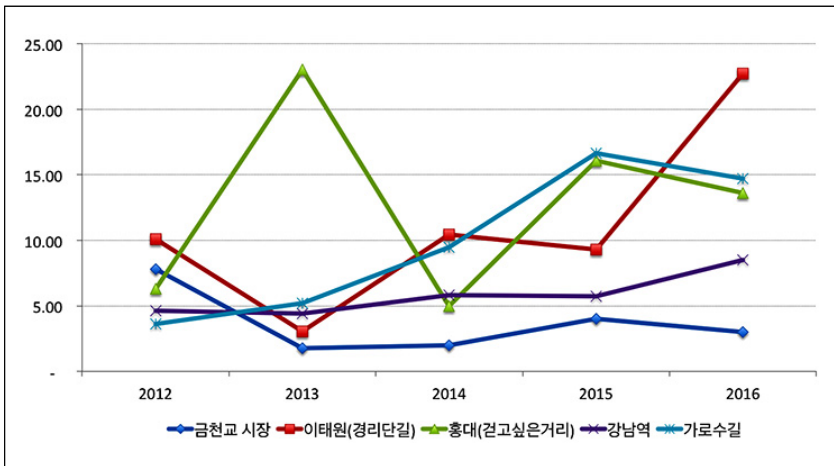
자료: 국토교통부 부동산 공시가격 홈페이지,
<https://www.kais.kr/realtyprice/main/mainBody.htm>

[그림 3-3] 서울시 주요 상권 표준지공시지가 비교(2016)

⁶ 한겨레, 2014. 11. 24, “서촌에 사람과 돈이 몰려오자…꽃가게 송 씨·세탁소 김 씨가 사라졌다”.

2016년 지역별 표준지공시지가⁷를 비교해 보면 강남역이 3.3㎡당 7,590만 원으로 가장 높고, 다음으로 가로수길(46,365,000원), 홍대(39,930,000원), 경리단길(31,383,000원) 순이며 금천교시장은 비교 상권 중 가장 낮다.

최근 5년간 공시지가 상승폭 또한 상대적으로 크지 않다. 2012~2016년 기간 동안 전년도 대비 표준지공시지가 상승률을 비교해 보면 금천교시장은 2012년에는 전년도 대비 7.8% 상승하여 경리단길(10.07%) 다음으로 높은 상승률을 보였지만 이후로는 비교 대상 상권 중 가장 낮은 상승률을 기록했다.



자료: 국토교통부 부동산 공시가격 홈페이지,
<https://www.kais.kr/realtyprice/main/mainBody.htm>.

[그림 3-4] 서울시 주요 상권 표준지공시지가의 전년도 대비 변화율(%) 비교

그러나 실거래가를 살펴보면 상황이 달라진다. 금천교시장 주변 부동산 중개업자에 따르면 금천교시장 상가의 평균 매매가는 3.3㎡당 4,000만~6,000만 원

⁷ 각 상권의 표준지공시지가는 해당 지역의 표준지공시지가 두 곳 이상을 조사하여 평균한 값을 사용하였다.

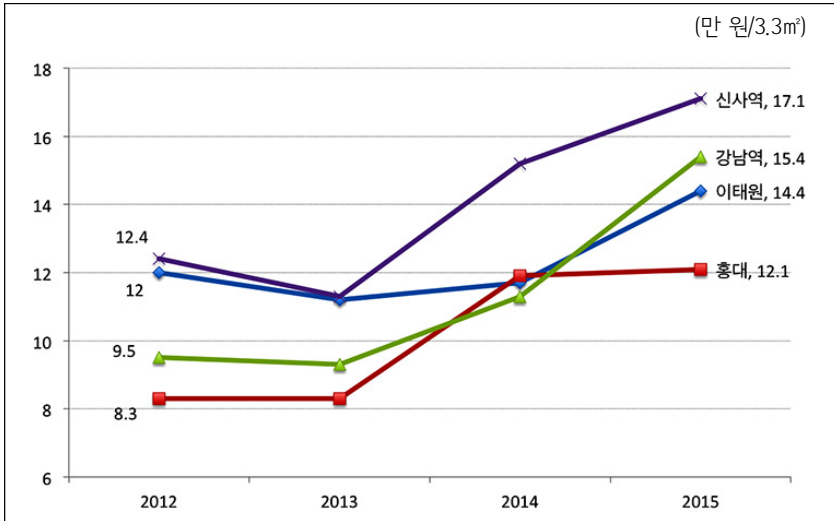
사이다. 작년 6월 매매된 B상가는 3.3㎡당 5,800만 원에 거래됐다. 한 부동산 업체의 보고서에 따르면 2015년 4/4분기 기준 강남권역의 1층 상가 매매가격은 3.3㎡당 3,838만 원이고, 종로는 4,979만 원, 마포는 3,108만 원이다.⁸ 금천교시장 상가보다 오히려 낮은 수준이다. 물론 상가 매매가격은 같은 권역 내에서도 입지에 따라 크게 달라지기 때문에 이를 비교하기란 쉽지 않다. 다만 금천교시장의 높은 실거래가는 이 지역에 대한 높은 기대 심리를 반영한 결과라고 볼 수 있다. 다시 말해 투자자들의 눈에 금천교시장은 잠재적인 지대 차익을 충분히 누릴 수 있는 곳으로 나타나고 있는 것이다. 이러한 지대 차익에 대한 기대는 투기 자본을 끌어들이며 젠트리피케이션을 가속화시키는 요인이 된다.

2) 임대료 변화 추이

금천교시장 주변 부동산 중개업자들의 말에 따르면 금천교시장 상가의 월 임대료는 3.3㎡당 10~15만 원 수준이다. 금천교시장 주변에 위치한 C부동산에 따르면 이러한 가격은 5년 전에 비해 1.5배가량 오른 수준이라고 한다.⁹ 이러한 임대료는 다른 서울시 주요 상권과 비교해 보아도 뒤지지 않는 수준이다.

⁸ 부동산114, '2015년 4/4분기 상업용 부동산 분기리포트', http://image.r114.co.kr/imgdata/apt/sang_15Q4.pdf.

⁹ 한 언론 보도에 따르면 2009년 금천교시장의 3.3㎡ 기준 월평균 임대료는 7~8만 원 수준이었다(중앙일보, 2015. 7. 21, "임대료 난민 해결한 서촌 사람들"). 이를 기준으로 보면 금천교시장의 최근 6년간 임대료 상승폭은 50~90%에 이른다.



자료: 부동산114, '상업용 부동산 분기리포트', 2012~2015.

[그림 3-5] 서울시 주요 상권 월 임대료 변화

서울시 주요 상권 네 군데를 비교해 보면, 2015년 4/4분기 기준 3.3㎡당 월 임대료는 신사역이 17.1만 원으로 가장 높았다. 다음은 강남역(15.4만 원), 이태원(14.4만 원), 홍대(12.1만 원) 순으로 나타났다. 이 네 상권의 평균 월 임대료는 14.8만 원으로 현재 금천교시장 상가의 월 임대료와 비슷하다.

2012년에서 2015년까지의 임대료 변화를 살펴보면, 가장 높은 상승폭을 기록한 곳은 강남역(62.1%)이다. 다음은 홍대(45.8%), 신사역(37.9%), 이태원(20.0%) 순이었다. 단순 비교하긴 어렵지만 금천교시장의 월 임대료 상승폭(최근 5년간 약 50%)이 아주 높은 수준이라는 것을 알 수 있다.

그러나 금천교시장의 상인들과 부동산 중개업자들의 말에는 미묘한 차이가 있다. 현지 부동산 중개업자들의 말에 따르면 금천교시장은 원래 서촌에서 토지 가격과 임대료가 가장 비싼 곳이었고, 서촌 내 다른 지역¹⁰에 비해 크게 오르지 않았다는 것이다. 상인들 역시 임대료의 상승폭을 놓고 말이 조금씩 엇갈린다.

이것은 실제로 금천교시장 내 상가의 임대료가 위치에 따라 혹은 건물주에 따라 차이가 크기도 하고, 각자가 생각하는 적정 수준이 다를 수 있기 때문이다.

이 연구의 사례별 분석 대상인 A·B·C상가를 비교하면, A상가는 3.3㎡당 월 임대료가 최근 6년 동안 10만 원에서 15만 원으로 올랐고, B상가는 최근 10년 동안 7.5만 원에서 8.8만 원으로 올랐다. 그리고 C상가는 최근 9년 동안 8.3만 원에서 9.9만 원으로 올랐다. 세 상가의 임대료 상승폭을 평균해 보면 최근 약 8년 동안 29% 가량 올랐다는 것을 알 수 있다. 이러한 수치는 부동산 중개업자가 말한 상승률 즉, 최근 5년간 약 50%보다 낮을 뿐 아니라 앞서 살펴본 서울시 주요 상권의 변화폭보다 상대적으로 낮은 것처럼 보인다.

이것은 금천교시장이 젠트리피케이션으로부터 자유롭다는 것을 보여주는가? 물론 그렇지 않다. 잠재적 지대 차익을 노리는 투기 자본이 몰려들면서 과거와는 비교할 수 없을 정도의 임대료 상승¹⁰과 이에 따른 기존 상인의 퇴거가 예고되고 있다. 이러한 현상은 이 연구에서 다루는 상가 세 곳에서 나타나고 있는 임대인과 임차인 간 갈등의 직접적인 원인이다. 엄청난 임대료 상승과 관리금을 둘러싼 이 갈등은 금천교시장이 이제 본격적인 젠트리피케이션에 접어들었음을 보여주는 징후인지도 모른다.

¹⁰ 서촌 지역 부동산 중개업자들의 말을 종합해 보면 서촌 내에서 가장 땅값이 급등한 곳은 수성동 계곡 근처의 옥인동 지역이다. 이 지역은 본래 상권이 형성되지 않은 곳이었으나 서촌이 유명세를 타고, 수성동 계곡 복원 공사가 완료되면서 사람들의 발길이 몰리기 시작했다. 이와 더불어 주택이나 근린생활시설이 카페와 음식점으로 교체되면서 임대료가 급등하여 현재 옥인동의 시세는 금천교시장에 준하는 수준이다.

¹¹ B상가와 C상가건물을 매입한 새 임대인들은 B상가는 현재 월 임대료 35만 원에서 300만 원으로, C상가는 현재 월 297만 원(부가세 포함)에서 1,000만 원 이상으로 올릴 것이라고 임차인들에게 통보했다.

04

금천교시장의 젠트리피케이션 동학

- 1_제도 분석
- 2_미디어 분석
- 3_행위자 분석

04 | 금천교시장의 젠트리피케이션 동학

최근 국내에 젠트리피케이션이 화두가 되면서 많은 언론이 이 현상을 다루고 있다. 언론에서 언급하는 젠트리피케이션의 정의는 조금씩 차이가 있지만 공통적으로 ‘임대료가 저렴했던 구도심이 유명세를 타면서 대규모 자본이 유입이 되고 여기에 등지를 틀었던 가난한 예술가나 소규모 자영업자들이 비싼 임대료를 감당하지 못하고 쫓겨나는 현상’으로 정의하고 있다.¹²

언론에서 얘기하는 젠트리피케이션의 동학을 구체화하면 다음과 같다. ① 임대료가 상대적으로 저렴하고 교통이 편리한 곳에 분위기 좋은 공연장, 갤러리, 카페, 식당 등 상인과 예술가들이 입주해 장사를 한다. ② 사람들이 몰려들며 ③ 이른바 ‘핫플레이스’가 되어 장사 등이 잘 된다. ④ 입소문과 미디어의 영향으로 사람들이 더 몰려든다. ⑤ 땅값, 보증금, 임대료와 관리금이 치솟는다. ⑥ 견디다 못한 임차인들이 쫓겨난다.

단선적으로 표면화되는 이 과정의 이면에는 법·제도적, 경제적, 사회·문화·장소적 맥락에 따른 행위자들의 이해관계가 경합하며 전개되는 복잡한 동학이 존재한다. 즉 젠트리피케이션 동학은 다양한 층위의 변수들이 특정 지역의 맥락과 긴밀히 섞이며 전개되기 때문에 이에 대한 해석과 진단은 지역의 특수성을 전제로 이뤄져야 한다. 따라서 국내에서 전개되는 젠트리피케이션 현상을 실질적이고 구체적으로 이해하기 위해서는 이 현상을 구조화하는 법·제도·경제·문화적 측면과 이를 다양하게 전유하는 행위자들의 이해관계와 전략적 실천을 분석할 필요가 있다.

이 장에서는 금천교시장의 다층적이고 복잡한 젠트리피케이션을 이해하기 위해

¹² 미디어오늘, 2015. 7. 14, “건물주가 소원인 나라에 희망은 없다”.; 이데일리, 2016. 2. 25, “[카드뉴스] 오늘의 경제용어 - 젠트리피케이션”.; 경향신문, 2014. 11. 07, “마을은 뜨는데... 주민이 떠난다”.

이 현상에 영향을 주는 법·제도적 맥락과 장소적 맥락(장소성 및 미디어 노출)을 살피고, 이해관계에 따른 다양한 행위자들의 실천 전략을 살핀다.

1_제도 분석

1) 상가건물 임대차보호법

(1) 개요

2015년 5월 13일 「상가건물 임대차보호법」이 개정되었다. 개정된 법률의 핵심은 임차인 간에 실질적으로 거래되어 왔던 권리금을 임차인의 권리로서 법으로 보장하고 있다는 점이다. 이번 개정안은 권리금 거래 방해 행위를 금지하고 있으며, 이를 위반할 시 임차인이 임대인을 상대로 손해배상을 청구할 수 있도록 하고 있다. 그러나 여러 단서 조항들이 아직 임차인의 생존권을 위협할 수 있는 요인으로 남아 있다.

(2) 개정된 법의 취약점

가. 환산보증금에 따른 법 적용 제한

환산보증금은 보증금 외에 임대료가 있을 경우 임대료를 보증금으로 환산하여 계산한 금액¹³이다. 환산보증금이 일정액을 넘을 경우 임대차보호법의 적용 대상에서 제외¹⁴되며 서울시는 기준액이 4억 원으로 정해져 있다. 서울시가

¹³ 환산보증금은 월 임대료에 100을 곱한 금액에 보증금을 더해 산출한다. 만약 보증금이 2,000만 원이고 월 임대료가 50만 원인 경우 환산보증금은 7,000만 원($=2,000 + (50 \times 100)$)이 된다. 이 금액은 임차인이 부담할 수 있는 금액을 대략 추정하기 위한 것이다. 즉 환산보증금이 높을수록 해당 임차인은 차임을 부담할 수 있는 능력이 높은 것으로 추정되고 그러한 소위 '부자 상인'들의 권리까지 법으로 보장할 필요는 없다는 논리 하에 환산보증금을 임대차보호법의 적용 기준으로 삼고 있다.

¹⁴ 5년 동안 보장되는 계약갱신권 등 일부 항목은 환산보증금을 초과하는 상가에 대해서도 적용된다.

2015년 12월 발표한 「서울특별시 상가 임대차 정보 및 권리금 실태조사」에 따르면 서울시 전체 평균 환산보증금은 335,600천 원으로 나타났다.

권역별로는 강남이 평균 555,791천 원으로 가장 높았고, 도심(374,146천 원), 신촌·마포(286,693천 원) 순이었다. 그리고 법 적용 제외 대상인 4억 원 초과 상가의 비율은 22.3%로 나타났다. 다시 말해 77.7%의 상가는 「상가건물 임대차보호법」의 적용 대상이다. 이러한 비율은 높은 것으로 보일 수도 있지만 계속해서 임대료가 상승하는 곳에서는 큰 의미가 없다. 더군다나 서촌처럼 이른바 ‘뜨는’ 지역에서는 더욱 그러하다. 2013년 상가건물임대차 조사 결과에 따르면 당시 서울시의 환산보증금 기준액은 3억 원이었으나 법 적용 대상 비율은 84.1%로 오히려 지금보다 높다.¹⁵ 다시 말해 2013년에는 현재의 환산보증금 기준액보다 1억 원이 낮았음에도 약 84%의 상가가 상가건물 임대차보호법의 적용 대상이었지만, 2015년에는 2013년보다 기준액이 1억 원 높아졌음에도 오히려 적용 대상 비율이 77.7%로 약 6.4% 포인트 감소한 것이다. 이는 임대료가 상승함에 따라 많은 상가들이 법의 보호를 받지 못하게 되었음을 뜻한다.

환산보증금이 4억 원을 초과하여 임대차보호법의 적용 대상에서 제외될 경우 가장 큰 문제는 임대료 상승 제한(현 9%)이 적용되지 않는다는 점이다. 환산보증금이 4억 원이 넘는 상가의 임대인은 얼마든지 임대료를 올릴 수 있다. 이는 월 임대료 폭등의 주된 원인 중 하나다.

나. 권리금 회수를 어렵게 하는 단서 조항들

상술한 것처럼 이번 개정안은 임차인의 권리금 회수 기회를 보호하고자 한다. 제10조의 4에 따르면 “임대인은 임대차기간이 끝나기 3개월 전부터 임대차 종료 시까지 …… 권리금 계약에 따라 임차인이 주선한 신규임차인이 되려는 자

¹⁵ 중소기업청, 2013. 12. 5, “2013년 상가건물임대차 실태조사 결과 발표”.

로부터 권리금을 지급받는 것을 방해하여서는 아니 된다.” 그러나 여기에도 단서 조항이 있는데, 가장 큰 문제로 지적되는 것이 재건축 관련 조항이다. 현재 상가임대차 관련 피해 사례의 절반 이상이 재건축과 관련되어 있다. 임대인이 해당 건물의 ‘전부 또는 대부분을 철거하거나 재건축’ 하는 경우 임차인은 권리금 회수 기회를 보장 받을 수 없다. 법령에서 재건축 사유를 세 가지¹⁶로 제한하고 있긴 하지만 임대인과 임차인의 주장이 엇갈리는 경우 지난한 소송 절차를 밟아야만 한다. 이것 역시 임차인에게는 큰 부담이다. 실제로 이 연구에서 사례로 다루는 세 가게 중 두 가게가 새로 건물을 매입한 임대인이 건물의 개보수를 이유로 임차인이 신규임차인과 권리금 계약을 체결하는 것을 거부하고 있다.

또 하나의 단서 조항은 ‘임대차 목적물인 상가건물을 1년 6개월 이상 영리 목적으로 사용하지 아니한 경우’ 임대인이 권리금이 승계되는 임대차 계약을 거절할 수 있도록 한 것이다. 그러나 주요 상권의 상가 권리금은 월 임대료와 비교할 수 없을 정도로 높기 때문에 이 조항은 임대인이 1년 6개월 이후의 권리금을 본인이 수령하기 위한 편법으로 활용될 수 있다. 가령 현재 임대인과 갈등을 빚고 있는 C상가(30평)의 경우 현재 월 임대료가 270만 원으로, 18개월이면 4,860만 원이다. 그러나 현재 금천교시장 상가의 권리금이 3.3㎡당 평균 800만 원 정도임을 감안하여 C상가의 권리금을 단순 계산해 보면 2억 4천만 원 가량 된다. 임대인으로서 1년 6개월 사이에 서촌 상권이 급격하게 쇠락하지 않는다고 판단하는 이상 그 기간 동안의 임대료를 포기하고 권리금을 노릴 충분한 동기가 있는 셈이다.

¹⁶ 이 세 가지는 다음과 같다. 1) 임대차계약 체결 당시 공사시기 및 소요기간 등을 포함한 철거 또는 재건축 계획을 임차인에게 구체적으로 고지하고 그 계획에 따르는 경우 2) 건물이 노후·훼손 또는 일부 멸실되는 등 안전사고의 우려가 있는 경우 3) 다른 법령에 따라 철거 또는 재건축이 이루어지는 경우

또한 ‘임차인이 3기의 차임액에 해당하는 금액에 이르도록 차임을 연체한 사실이 있는 경우’ 임대인은 계약을 해지할 수 있고 권리금 회수 기회를 박탈할 수 있다. 이것 또한 임대인이 악용할 수 있는 조항인데, B상가의 경우 새로 건물을 매입한 임대인이 대리인을 내세워 직접 나타나지도 않고 연락처와 계좌 번호를 알려주지 않아 임대료를 납부할 수가 없었다. 결국 법원에 공탁하는 방법으로 해결하긴 했지만 임대인은 명백히 이러한 조항이 지닌 허점을 활용하려 한 것으로 추정할 수 있다.

마지막으로 권리금 회수 기간을 ‘임대차기간이 끝나기 3개월 전부터 임대차 종료 시까지’로 규정한 조항이다. 권리금 회수 기간을 보장한 조항이 오히려 기간 외에 이루어질 수 있는 임차상인 간 권리금 거래를 방해하는 조항으로 활용될 수 있다. 계약기간이 3개월 이상 남은 상황에서 개인적인 사정 등으로 임차상인이 가게를 정리하고자 하는 경우 3개월 이내가 아니라는 이유로 임대인이 권리금 회수 기회를 방해한다면 임차상인은 아무런 대응을 할 수 없게 된다.

다. 짧은 계약 갱신 한도

「상가건물 임대차보호법」 제10조 2항에 따르면 “임차인의 계약갱신요구권은 최초의 임대차기간을 포함한 전체 임대차기간이 5년을 초과하지 아니하는 범위에서만 행사할 수 있다.” 즉 5년이 지나면 임차인은 9% 임대료 상승 제한 적용도 받지 못할 뿐 아니라 언제든지 쫓겨날 수 있는 불안정한 지위에 놓이게 된다. 권리금을 회수할 기회가 보장이 되었다고 해도 계약을 갱신하지 못하면 다시 새로운 곳에서 시작해야 하는 것이다. 5년은 임차상인이 투자비용을 회수하기엔 너무 짧은 시간이다.¹⁷

¹⁷ C상가의 경우 9년째 한 곳에서 장사하고 있지만 5년이 지나고 나서야 어느 정도 고객층이 형성되었고 작년에 서야 적자를 면했다고 한다.

(3) 권리금의 사회적 의미와 「상가건물 임대차보호법」에 따른 정의

현재 금천교시장에서 임대인과 임차인 간에 벌어지는 분쟁의 핵심은 권리금이다. 임차상인이 원하는 것은 계약 갱신이지만 임대인이 여러 이유를 대며 이를 거절하고 있고, 재계약 의사가 있다 해도 터무니없이 높은 임대료를 요구하고 있기 때문이다. 이러한 임대인의 행위는 모두 법적으로 문제가 없기에 임차상인은 권리금 회수에 기댈 수밖에 없게 된 것이다. 그렇다면 여기서 권리금이 정말 임차상인의 권리인지, 만일 그렇다면 왜 그런지, 권리금을 임차인이 아니라 임대인이 가져가는 것은 어떤 의미인지, 권리금은 어떤 사회적 의미를 갖는지를 따져볼 필요가 있다.

이번 개정안에서 명시하고 있는 권리금의 정의는 다음과 같다. “권리금이란 임대차 목적물인 상가건물에서 영업을 하는 자 또는 영업을 하려는 자가 영업 시설·비품, 거래처, 신용, 영업상 노하우, 상가건물의 위치에 따른 영업상 이점 등 유·무형의 재산적 가치를 양도 또는 이용하는 대가”이다. 박성규(2014)는 권리금에 대한 기존 연구를 종합하여 권리금을 모두 다섯 가지 유형¹⁸으로 분류하고 있는데, 개정안의 정의는 이 중 세 가지 유형의 권리금을 다루고 있다.

첫째, 영업시설·비품의 유형 재산은 “동일 혹은 유사 업종을 이어가는 임차인 사이에 시설 및 설비를 이전하는 대가로 지불하는 것”으로서 시설권리금으로 분류된다. 둘째, 거래처·신용·영업상 노하우는 “장기간 영업행위로 축적된 단골 고객, 광고 및 평판으로 형성된 명성, 영업에 대한 신용도, 영업상 각종 노하우 등을 이전할 때 그 대가로 지불되는 것”으로서 영업권리금으로 분류된다. 마지막으로 상가건물의 위치에 따른 영업상 이점은 “다른 점포에 비해 교통조건이

¹⁸ 지역권리금, 시설권리금, 영업권리금, 허가권리금, 복합권리금이 그것이다.

편리하거나 고객의 접근성이 상대적으로 용이하다는 입지적 차이에 대한 대가로 지불하는 것”으로서 지역권리금¹⁹으로 분류된다.

첫 번째 시설권리금은 상대적으로 가치를 측정하기 쉽다. 비품의 남은 사용연한 등을 감안하여 감가상각을 통해 산출할 수 있다. 그러나 영업권리금과 지역권리금은 상대적으로 가치를 측정하기가 어렵다. 때문에 권리금은 지금까지 일괄적으로 거래되어 왔다. 예를 들어 영업이 잘 되는 점포는 1년 순이익에 시설비를 합산하는 수준에서, 그리고 영업이 잘 되지 않는 점포는 시설비 수준에서 권리금이 거래되는 것이다(박경환, 2002: 133~138; 박성규, 2014: 5~41).²⁰

문제는 영업권리금과 지역권리금이 가치를 측정하기 어려울 뿐 아니라 현행 법률에서 규정된 정의가 권리금에 대한 임차상인의 권리를 잘 보여주지 못한다는 것이다. 그나마 영업권리금의 명목으로 나열된 “거래처·신용·영업상 노하우”는 그것이 임차상인의 노동에 의해 형성되었다는 것을 쉽게 파악할 수 있다. 가장 문제가 될 수 있는 것은 “상가건물의 위치에 따른 영업상 이점”으로 규정된 지역권리금이다. 동일한 권역 내에 위치한 상가 사이에서도 위치에 따라 임대료와 권리금이 크게 다를 수 있다. 금천교 상가는 일반적으로 경복궁역과 가까울수록 임대료와 권리금, 매매가가 높다.

그러나 우리는 이 위치의 이중적 의미를 파악해야 한다. ‘위치에 따른 이점’은 한 권역 내에서 상대적으로 영업 활동에 유리한 장소(예를 들어 대로변에 접한 곳)를 의미할 수도 있지만, 한 권역 전체가 도시에 자리한 위치상 이점을 의미할 수도 있다. 중요한 것은 후자에서 ‘위치에 따른 이점’은 주어지는 것이 아니

¹⁹ 흔히 바닥권리금으로 불리기도 한다.

²⁰ 「상가건물 임대차보호법」에서 권리금이 새롭게 규정됨에 따라 감정평가 실무기준도 일부 개정되었는데 이 개정안에서도 “유형·무형의 재산마다 개별로 감정평가하는 것을 원칙으로 하되 개별감정평가가 곤란하거나 부적절한 경우 일괄하여 감정평가할 수 있도록” 하고 있다(국토교통부, 2015. 6. 11, 「감정평가 실무기준」, 국토교통부고시 제2015-377호).

라 구성의 대상이라는 점이다. 한 권역 내에 위치한 상가들의 지역권리금의 전체적인 수준은 여러 복합적인 요인에 의해 결정된다. 가령 서울 시내 모든 상가 점포에 권리금이 존재하는 것은 아니다.²¹ 권리금은 주로 상권이 발달하여 임대차 거래가 활발한 도심지역을 중심으로 형성된다(박성규, 2014: 5~41). 그리고 이른바 ‘뜨는’ 지역일수록 권리금이 높게 형성된다.

‘뜨는’ 지역은 어떻게 만들어지는가? 서촌의 사례에서 알 수 있는 것처럼 여기에는 아주 복합적인 사회적 행위와 요소들이 원인으로 작용한다. 첫째는 지역이 가지고 있는 역사적·문화적 자산이 있다. 서촌의 경우 “정감 어린 서울의 숨겨진 옛 골목, 서촌 한옥마을”²²이 여기에 해당될 수 있다. 또한 서촌은 경복궁, 인왕산 등이 인접해 있어 방문객을 끌어들이기에 좋은 환경을 갖추고 있다. 둘째는 미디어를 들 수 있다. 서촌을 다룬 다큐멘터리, 서촌을 배경으로 한 각종 TV 프로그램 등은 ‘정감 어린 옛 골목’으로서의 서촌을 확대재생산하여 서촌의 역사적·문화적 이미지를 더욱 확장시킨다. 다큐멘터리와 TV 프로그램이 얼마나 사실에 부합하는지 등은 전혀 중요하지 않다. 중요한 것은 이를 통해 서촌이 ‘서울의 명소’로 부각되며 ‘뜨다’는 사실이다. 셋째는 그렇게 알려진 서촌을 방문하는 사람들을 들 수 있다. 이들은 TV나 각종 매체를 통해 접한 서촌의 이미지에 끌려 서촌을 방문하고, 각종 체험(주로 먹거리로 귀결되는)을 통해 자신이 상상한 이미지를 확인하며, 소셜 미디어를 통해 다시 그 이미지를 재생산하기도 한다. 넷째는 지역 상인들이나 예술가들의 활동이 있다. 이들은 다양한 영업 활동이나 예술 활동으로 지역의 풍경을 구성해 낸다. 그러므로 이들의 노동은 이중적인 의미를 갖는데, 하나는 자신의 영업/작품 활동을 구성하는 것이고 다른 하나는 지역의 환경을 창출해내는 일이다.

²¹ 앞서 인용한 2015년 서울시 조사에서도 조사 대상 1,000호 중 권리금이 있는 경우는 377호로 조사되었다.

²² 서울시 공식 관광정보 웹사이트, http://www.visitseoul.net/kr/article/article.do?_method=view&art_id=58508&lang=kr&m=0004004004001.

요컨대 지역의 활성화 과정은 이렇게 다양한 활동과 요소의 협력을 통해 사회적으로 이루어지며 그 과정에서 특정 장소에 부가 지역화되어 축적된다. 두 번째 의미에서의 ‘상가건물의 위치에 따른 영업상 이점’이란 이렇게 지역화된 부를 활용할 수 있는 이점이라고 볼 수 있다. 문제는 그 다음에 생겨난다. 이 지역화된 부는 어떻게 평가되고 누구에게로 향하는가? 이른바 ‘뜨는’ 지역에서 나타나는 매매가와 임대료 그리고 권리금의 상승은 이 지역화된 부의 향방이 가시적으로 드러나는 고리들이다. 임대인은 임대료를 통해 지역화된 부를 차지한다. 이는 사회적으로 형성된 부가 사적으로 전유되는 방식이다. 임대인은 지역에 축적되는 부의 사회적 생산과정 외부에 있지만 사적 소유권이라는 강력한 무기를 바탕으로 지대라는 명령적 형식을 통해 부를 수탈한다. 더 높은 지대를 얻기 위해서라면 언제든지 계약을 해지하며 이를 거부하고 저항하는 임차인에게는 강제 집행도 서슴지 않는다. 다른 한편 임차인은 권리금을 통해 지역화된 부를 차지한다. 그러나 이들은 부의 사회적 생산과정 내부에 있다. 즉 생산과정에 참여한다. 실제로 임차인은 지역에서 이루어지는 부의 생산과정에 자신의 노동을 투여한다. 앞에서 언급한 것처럼 이들의 노동이 두 차원에서 이루어진다고 볼 때, 자신의 영업 활동을 구성하는 노동의 대가로서 영업상 이윤을 얻고, 지역 풍경을 창출하는 사회적 협력 과정에 참여하는 노동의 대가로서 권리금을 받을 수 있다. 물론 현실에서 그 두 차원의 노동은 분리불가능한 방식으로 일어나긴 하지만 말이다.

그러나 개정안에 언급되어 있는 “상가건물의 위치에 따른 영업상 이점”이라는 표현은 지역 권리금이 임차인의 노동의 대가라는 점을 잘 보여주지 못한다. 오히려 목이 좋은 곳의 건물을 매입한 임대인이 이점을 제공한다는 어감을 준다. 그리고 개정된 법률은 권리금을 법으로 인정하고 있지만 권리금 자체를 보호하는 것은 아니다. 보호의 대상은 권리금 자체가 아니라 권리금을 회수할 수 있는 기회다. 예를 들어 3,000만 원의 권리금을 치르고 입주한 임차상인에게 어

는 누구도 이 3,000만 원이라는 금액을 보장해 주지 않는다. 다만 개정된 법률을 통해 이 임차상인은 - 임대인이 재건축을 하거나 각종 편법을 동원하지 않는다면 - 신규임차인에게 권리금을 받을 수 있는 기회를 보장받게 되었을 뿐이다. 물론 권리금이 높게 형성되어 차익을 챙길 수도 있지만 반대의 경우도 있을 수 있다. 권리금은 보장된 금액이 아니다. 더구나 대부분의 상인은 계속해서 장사를 하고 싶어 하지 권리금을 위해 장사를 그만두려고 하지 않는다.²³ 대부분의 직장인들이 명퇴를 하기보다 계속해서 회사에 남아있고 싶어 하는 것과 같다. 기껏 일구어 놓은 상권을 제 손으로 놓으려는 상인은 없는 것이다.

요컨대 권리금을 둘러싼 분쟁은 지역화된 부를 놓고 벌어지는 싸움이다. 임대인은 이 지역화된 부의 생산과정 외부에서 지대라는 수탈 관로를 지역에 꽂아 두고 사회적으로 형성된 부를 사적으로 전유한다. 이 지대, 즉 임대료는 엄연히 법적으로 보장되는 소유주의 권리다. 소유주의 사적 소유권은 강력하다. 그리고 각종 편법을 동원해 임차상인의 노동의 대가인 권리금마저 노리기도 한다. 반면 임차인이 지역화된 부의 생산과정에 직접 참여하여 그 대가로서 누리는 권리금은 이제 겨우 법에 명시되었을 뿐이다. 법은 그 권리금을 보장하지 않는다. 다만 그것의 회수 기회를 보장할 뿐이다. 여기서 알 수 있는 것은 현행법은 사회적으로 형성된 지역의 부에 무관심하다는 것이다. 이 부는 사회적으로 형성된 것으로서 생산과정에 참여한 모든 이들의 집합적 권리에 속하지만 현행 법률은 사적 소유를 중심으로 짜여 있기 때문에 지역의 부 혹은 집합적 권리라는 문제를 적절히 다룰 수 없다. 여기서 현실과 법 간의 괴리가 발생한다. 임대인이 임차상인을 ‘합법적으로’ 쫓아낼 수 있는 것도, 임차상인이 ‘합법적으로’ 쫓겨나면서도 억울함을 느낄 수밖에 없는 것은 이 때문이다.

²³ 물론 이른바 ‘권리금 장사’를 하는 상인들도 있을 수 있다. 금천교시장에도 ‘권리금 장사’를 하는 곳이라고 의심 받는 가게가 있다. 이들은 임대인과 마찬가지로 지역화된 부에 기생하는 무리들이다.

2) 서울시 「젠트리피케이션 종합대책」

(1) 내용

2015년 11월 서울시는 「젠트리피케이션 종합대책」을 마련했다. 이 대책은 젠트리피케이션 현상이 진행 중이거나 우려되는 6개 지역²⁴에 시 차원에서 개입해 지역별 특성에 맞는 대응 방안을 마련하여, 지역공동체 붕괴를 예방하고 불합리하게 이전하는 임차인을 보호하기 위한 다양한 정책을 담고 있다.²⁵

이 대책은 크게 7대 사업으로 구성되는데, 각 지역별로 임대인, 임차인, 지역주민, 전문가와 공무원으로 구성된 ‘민관 협의체’를 중심으로 추진된다. 지역별 대책의 내용을 종합하면 다음과 같다.

첫째, 젠트리피케이션 공론화다. 젠트리피케이션의 내용과 피해를 컨퍼런스·공청회 등을 통해 공론화해 지역 주민과 상인으로부터 종합 대책에 대한 공감대를 형성하고 추진력을 확보하기 위한 방안이다.

둘째, 임대인과 임차인의 ‘상생협약 체결 유도’다. 민관 협의체를 중심으로 임대인과 임차인의 상생협약을 자율적으로 유도하여 임차인의 피해를 최소화하기 위한 전략이다. 상생협약에 참여하는 임대인은 임대기간 동안 임대료 상승을 제한하고, 임차인의 권리금을 보호해야 한다.²⁶ 임차인은 상권활성화 및 권리금 안정화를 권유받는다. 지자체는 기반시설 등을 개선하여 상권 활성화를 지원하고, 지역 부동산 중개업소와 협력하여 임대료 상승을 예방해야 한다.²⁷

²⁴ 대학로, 신촌·홍대합정, 성미산마을 등 마을공동체, 해방촌·성수동 등 도시재생 지역, 북촌·서촌이 6개 지역에 해당한다.

²⁵ 서울시 홈페이지, 「젠트리피케이션 종합대책」(<https://opengov.seoul.go.kr/sanction/6878659?from=mayor>).

²⁶ 임대인의 협약 참여를 유인하기 위해 서울시는 ‘착한 건물주’(가칭) 인증제를 도입할 예정이다.

²⁷ 부동산 중개업소의 협력을 확보하기 위해 ‘모범 부동산 중개사무소 지정 및 표창수여’와 중개업소를 대상으로 한 상시 지도·단속반을 편성하고 운영하며 대상 지역 부동산 매매동향 관리 및 모니터링을 실시할 계획이다.

셋째, 젠트리피케이션 전담 법률지원단 지원이다. 지역별로 전담 변호사와 세무사를 구성해 퇴거 위기의 임차인을 위한 법적 지원을 강화하는 내용을 담고 있다.

넷째, 지역정체성 보존을 위한 종합지원시설 확보·운영이다. 서울시가 직접 지역 건물을 매입 혹은 임차해서 문화예술인과 소상공인에게 저렴한 임대시설을 제공한다. 이를 통해 임대료 상승으로 인해 퇴거 위험에 있는 임차인을 지역에 재정착시켜 해당 지역의 정체성을 보존하고 안정적인 지역 활성화를 꾀하는 것을 목적으로 한다.

다섯째, 서울형 장기안심상가 운영이다. 이는 건물 철거 및 재건축을 이유로 임차인에게 퇴거를 요구하는 행위를 예방하기 위한 것으로 임대인이 건물 철거 대신 건물의 리모델링과 보수를 하도록 지원하는 내용이다. 개보수 비용으로 건물 당 300만 원을 지원하며, 이 지원을 받기 위해 임대인은 의무적으로 임차인과 상생협약을 체결해야 한다.

여섯째, 장기저리용자 지원을 통한 자산화전략이다. 임차인에게 장기의 저리용자를 지원해 임차하는 상가를 매입할 수 있도록 하는 것이 골자다. 서울시가 건물 매입비의 75%에 해당하는 부분을 장기 저리²⁸로 지원하고, 나머지 25%는 임차인이 부담하는 내용이다.

일곱째, 상가임차인 보호를 위한 조례지정 및 지원 강화다. ‘장기안심상가 운영’, ‘임차상인 상가 매입비 지원’, 그리고 ‘상가건물 임대차 분쟁조정위원회 구성’, ‘임차인의 상가 자산화’ 등을 조례화할 계획이다. 대책안에 따르면 2016년 1월(예정) 중으로 조례 공포 및 시행을 예고하고 있다. 또한 상가임차인들에게 「상가건물 임대차보호법」과 임대차 계약 시 주의사항에 관한 집중 교육을 실시하는 내용을 포함하고 있다.

²⁸ 시중 금리보다 1% 낮은 수준으로 최장 15년 동안 용자해준다.

(2) 서울시 「젠트리피케이션 종합대책」의 취약점

서울시의 「젠트리피케이션 종합대책」은 임대차 분쟁을 당사자들의 이해관계 충돌로 보지 않고 젠트리피케이션이라는 사회적 문제에 기반해서 접근한다는 점에서 기존 서울시가 제시한 ‘상가임대차상담센터’와 ‘명예갈등조정관을 통한 조정제도’보다 진일보한 측면이 있다. 특히 ‘종합지원시설 운영’과 ‘상가 자산화’는 지역 차원에서 젠트리피케이션 피해를 억제하기 위한 시도라는 점에서 중요한 전략이라고 볼 수 있다. 인기를 얻는 지역에 종합지원시설을 운영하는 전략은 지역의 상가를 공유자산화하여 주변 임대료 상승과 피해 임차인을 최소화할 수 있다. 또한 임차인에 대한 상가 자산화 지원은 몇몇 임대인과 부동산 중개업소에 의해서 자행되는 임대료 상승을 예방하고 상인들이 안정적으로 영업할 수 있는 기반을 제공한다는 점에서 적절한 수단이라고 볼 수 있다.

그러나 임대차 분쟁으로 인해 퇴거의 위기에 놓인 임차인의 피해를 효과적으로 예방하기 위한 전략으로 보기에는 여전히 한계가 많다. 무엇보다 이 대책이 임대차 분쟁이 일어나는 곳에서 이를 조율할 수 있는 구속력이 없다는 점이 문제다. 임대차 분쟁이 일어나는 상가에 실질적으로 개입할 수 있는 대책은 ‘상생협약’과 ‘장기안심상가운영’인데, 이들은 거칠게 말한다면 임대인의 선의에 기댈 때만 가능하다. ‘상생협약’의 경우 임대인의 참여를 유도하기 위해서 ‘착한 임대인 인증제도’ 등을 도입했지만, 기존 세입자의 퇴거 시 높은 임대료를 기대할 수 있는 임대인에게 이 인증제도로 참여를 유도하는 것은 불가능에 가깝다. ‘장기안심상가운영’ 대책도 마찬가지다. 임대인들이 건물 재건축으로 향후 기대할 수 있는 이익이 리모델링 및 개보수 지원비(300만 원)보다 훨씬 크기 때문에 이들이 ‘상생협약’에 참여할 가능성은 매우 낮다.

또한 서울시에서 조례화하려는 ‘분쟁조정위원회’ 역시 법·제도적 구속력이 없기 때문에 임대인이 임차인들 간 계약 승계를 통한 권리금 회수를 합법적으로 막

는 시도(재건축 혹은 1년 6개월 동안 비상업공간으로 사용 등)를 제어할 수 있는 수단이 없다. 즉, 임대차 분쟁이 일어나는 곳에서 임대인들을 이 대책 안으로 포섭하고 강제할 수 있는 제도적 구속력이 없기 때문에 이 대책은 임차인에게 허울뿐인 지원으로 인식될 가능성이 높다. 실제로 종합대책 이후 임대차 분쟁이 발생했던 홍대 S 치킨, 서촌 H 한우와 P 제과점은 이 대책의 보호를 전혀 받지 못하고 ‘맘편히장사하고싶은모임’과 함께 지난한 싸움을 벌이며 자체적으로 분쟁을 해결했다. 이 보고서의 연구 대상인 금천교시장 역시 분쟁을 겪고 있는 상가 B, C가 서울시에 상가건물 임대차 분쟁조정을 신청했지만 분쟁 해결에 아무런 도움도 받지 못하고 있다고 한다.

“타이밍이나 시기 면에서 되게 중요한 대안인데도 불구하고 딱히 실효를 못 내죠. 그런 면에서 좀 아쉬운 게 종합대책 이후에도 분쟁이 일어나고 있잖아요. 서촌도 그렇고 ‘테이크아웃 드로잉’도 그렇고. 실제 일어나는 분쟁에는 별로 도움이 안 된다는 게 드러나는 거죠. 그러니까 구체적인 개입 수단이 없어요, 서울시가. …중략… 서로서로 구속되는 뭔가가 있어야겠죠. ‘아 이거를 깰 경우에는 나한테 리스크가 그만큼 올 수가 있어!’ 이런 게 있어야 하는데. 사실은 건물주의 선의만 가지고 하는 협약이기 때문에, 건물주의 입장에서.”

S 씨, 노동당 서울시장 위원장, 남성, 40대

“(서울시에) 문의는 해봤어요. 문의는 해 봤는데 뻔한 답이에요. “5년 넘으면 집세 올리는 건 어쩔 수 없다.” 이런 얘기하고. 근데 “법적으로 하면은 (임대인이 요구하는 월세가) 주위보다 월등히 비싼데, 그래서 다른 임차인을 못 붙였다(다른 임차인과 계약승계를 못하고 있다).”²⁹고 하소연 했더니 (서울

²⁹ C상가(99㎡)의 경우 현재 월 임대료가 약 300만 원 정도인데, 임대인이 새로 바뀌면서 월 임대료를 1,000만 원 요구하고 있다. 이는 주변 상가의 평균 임대료가 3.3㎡당 10~15만 원 선에서 형성된다는 것을 고려했을 때 터무니없는 요구다. 이에 따라 C상가 임차인은 신규임차인과 계약을 통해 권리금을 회수하려고 해도 임대인의 높은 임대료 요구로 계약 승계가 제대로 이뤄지지 못하고 있다. 이에 대한 분쟁 내용은 5장에서 자세히 다룬다.

시에서) “이런 거를 자기가(임차인이) 증명을 해야 된다.” 이런 얘기를 하는 거죠.”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

또 다른 문제로 종합대책의 주체인 ‘민관 협의체’를 들 수 있다. 서울시에서는 이 협의체가 임대인, 임차인, 지역주민, 전문가와 공무원으로 구성된다고 말하고 있다. 즉, 협의체 주요 구성원은 임대인과 임차인, 그리고 지역주민이며, 여기에 전문가와 공무원이 지원하는 방식이다. 그러나 이해관계가 첨예하게 다른 임대인과 임차인이 협의체 안에서 거버넌스를 구축할 수 있을지 의문이다. 특히 풍부한 자본과 지역의 토호·유지 세력과의 공고한 네트워크를 가지고 있는 임대인과 생업으로 인해 자신의 세력을 규합하기 힘든 임차인이 협의를 한다는 것은 처음부터 기울어진 경기장에서 게임을 하는 것이나 마찬가지다. 불균등한 권력 관계에서 임차인을 보호하기 위한 협의를 구성하는 것은 임차인을 협의를 위해 대상화시키는 결과를 초래할 가능성이 매우 높거나 협의체 자체가 제대로 구성되기 힘든 조건을 야기한다. 따라서 이 협의체가 제대로 구성되고 거버넌스를 구축하기 위해서는 임대인과 임차인의 비대칭적 관계를 수평적 관계로 맞출 수 있는 대책이 강구되어야 한다.

2_미디어 분석

금천교시장이 소위 뜨기 시작한 계기에는 미디어의 영향이 높다고 지역 주민과 상인들은 말한다. ‘서촌주거공간연구회’에서 사무국장을 지내며 8년 동안 이 지역에서 거주하며 지역의 변화를 관찰한 K 씨는 “2012~2013년쯤부터 미디어에서 서촌의 오래된 풍경과 전통 맛집, 그리고 한옥으로 이어진 골목들을 노출시키면서 외부인들의 대중적 관심을 받게 했다”고 한다. 이는 비단 서촌의 사례

만이 아니다. 서촌과 같은 장소적 성격(한옥, 골목, 전통문화)을 가진 북촌과 이와 반대로 다양한 이국적 문화로 상권을 형성했던 이태원·경리단 역시 미디어의 반복되는 노출에 영향을 받으며 유명세를 타고, 젠트리피케이션 부작용의 피해를 앓고 있다.

따라서 이 절에서는 서촌이 미디어로부터 집중 노출을 받기 시작한 지점과 급작스럽게 노출이 증가하는 시점을 파악해서 이 지역에서 유명세가 언제부터 시작되고 젠트리피케이션 현상이 심화되었는지 파악한다. 또한 미디어가 어떤 언어로 이 지역의 장소적 성격을 구조화하는지 분석해 외부인이 이 지역을 소비하는 양식과 이와 결부되어 이 지역 행위자(임대인, 부동산 중개업소, 임차인 등)들이 젠트리피케이션이라는 사회적 직조물을 엮어가는 방식을 살펴본다.

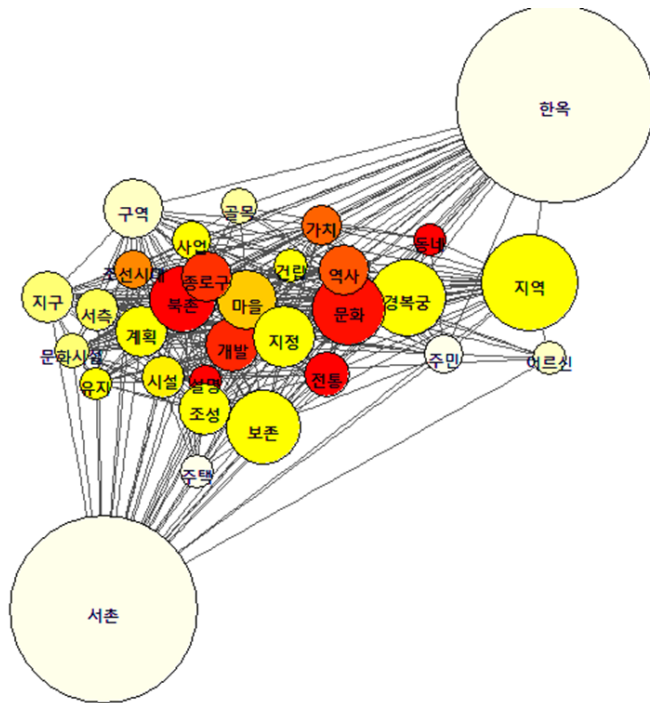
이를 위해 최근 5년간(2010~2015년) 서촌이라는 제목으로 언론에서 노출된 기사들을 연 단위로 구분해서 텍스트 분석을 시도한다.

1) 2010년: 지구단위계획 이슈

2010년 언론에 보도된 서촌에 관한 기사 제목 중 가장 빈도수가 높은 단어는 한옥이다. 그리고 이 서촌을 제목으로 한 기사들에 매개된 단어는 북촌이 가장 높게 나타났고, 다음으로 문화, 종로구, 개발, 마을, 보존, 전통, 조성 등으로 나타났다. 이는 이 시기 서촌에 「지구단위계획」이 발표되면서 관련 이슈가 화제가 되는 것으로 파악할 수 있다.

서촌은 이 시기 북촌이 급격히 상업화되는 현상을 반면교사 삼아 지역에 남아 있는 주거형 한옥을 보존하기 위해 「지구단위계획」을 발표한다.³⁰ 따라서 이와 연관된 한옥이 가장 많이 언급되었고, 비교 대상인 북촌과 시행 주체인 종로구 그리고 이와 결부된 개발, 보존, 마을, 전통 등이 많이 노출되었다.

³⁰ 한국경제, 2010. 7. 27, “종로 서촌 한옥마을, 역사·문화지구로”.

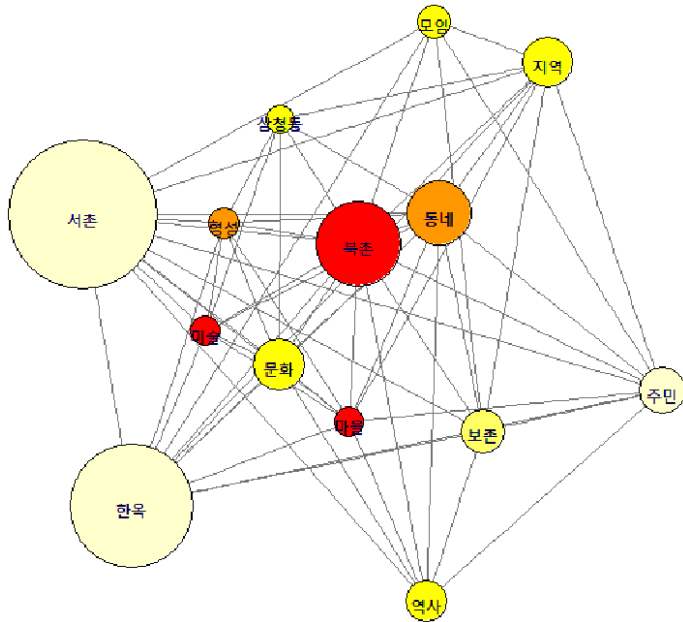


[그림 4-1] 2010년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크

2) 2011년: 한옥으로 이뤄진 지역 성격의 노출

이 시기 서촌은 전년도에 비해 상대적으로 언론의 노출 빈도가 낮다. 「지구단위계획」의 이슈가 잦아들면서 서촌의 언론 노출이 줄어들었음을 확인할 수 있고, 지역의 성격을 언급하는 내용이 주를 이루고 있음을 파악할 수 있다. 가장 많이 언급된 기사 제목은 역시 한옥이다. 다음은 북촌과 동네로, 북촌과 유사한 지역의 성격이 많이 언급되었다.

서촌을 제목으로 한 기사에 매개된 단어에는 북촌이 가장 많았고, 다음으로 마을, 동네가 높은 빈도를 차지하였다. 주로 한옥으로 이어지는 동네와 마을의 성격을 언급하는 기사들의 내용이 주를 이루고 있음을 파악할 수 있다.

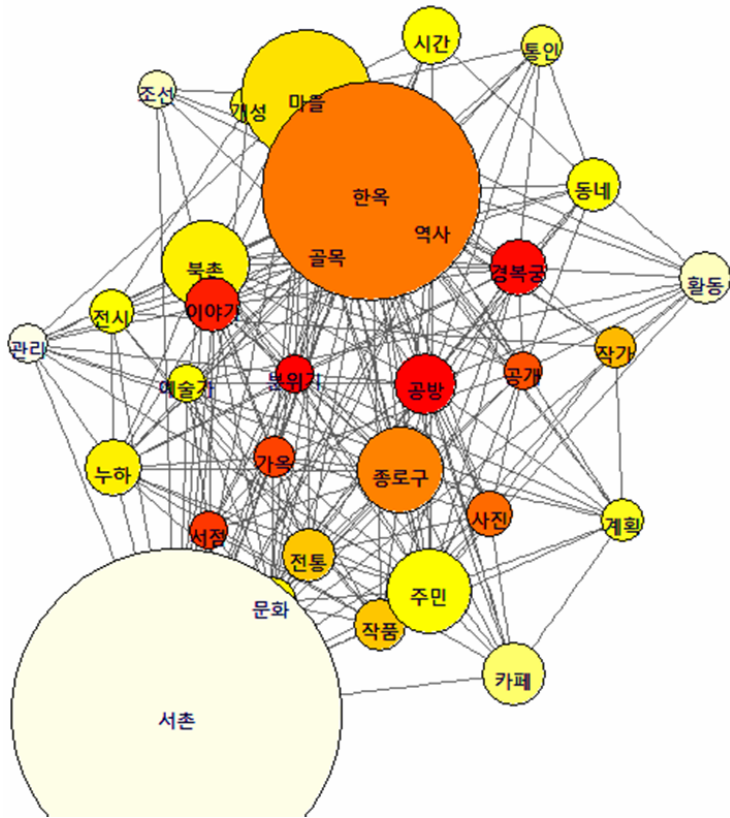


[그림 4-2] 2011년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크

3) 2012~2013년: 본격적인 언론의 관심 시작

2012년부터 서촌을 다루는 언론 기사들이 급증한다. 위 [그림 4-2]와 아래 [그림 4-3]을 비교해보면 단어 수가 급격하게 증가했음을 알 수 있다. 2012년에 가장 많이 언급된 기사 제목은 한옥이고, 다음은 동네, 카페 순이었다.

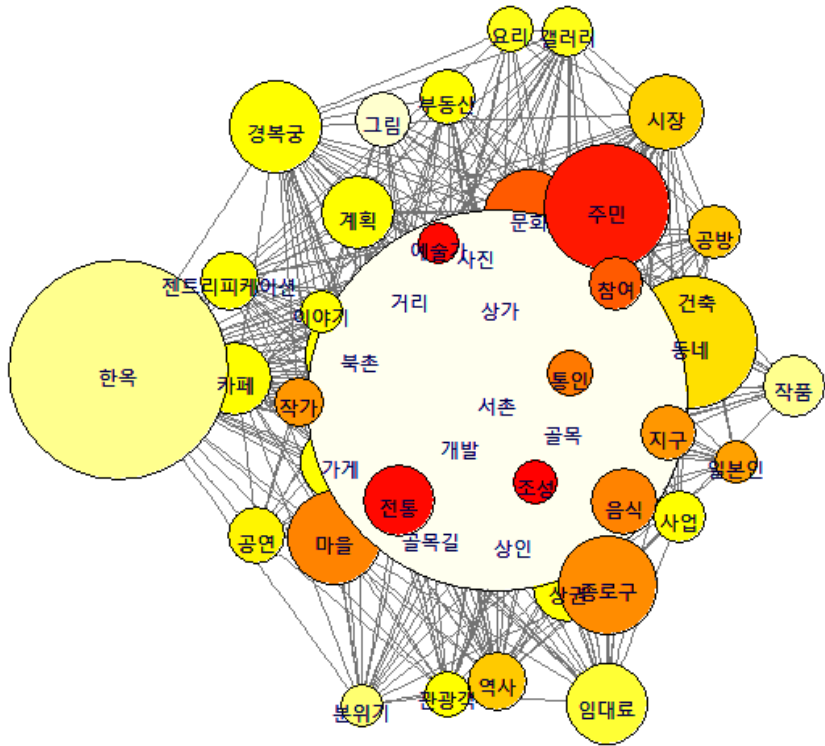
이때부터 이른바 ‘뜨는’ 지역에 자주 등장하는 카페가 서촌을 다루는 언론에서 등장하고 있음을 파악할 수 있다. 이 기사들을 구성하는 단어들은 문화가 가장 높게 나타고 있으며, 통인동, 옥인동 등 서촌의 구체적인 장소와 성격들이 언론에 노출되기 시작했다. 즉, 이 시기부터 유명 지역의 성격을 담은 기사들이 쏟아져 나오기 시작했다. 대다수 금천교시장 상인들과 서촌 주민들이 말한 “2012년을 기점으로 갑자기 지역이 유명세를 타기 시작했다”는 언급을 이 분석을 통해서 확인할 수 있다.



[그림 4-4] 2013년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크

4) 2014~2015년: 젠트리피케이션의 본격화

2014년부터 2015년의 기사를 살펴보면, 이때부터 서촌 일대의 젠트리피케이션 현상이 본격·심화되고 있음을 확인할 수 있다. 기사 제목으로 언급된 단어들과 매개하는 기사 단어들은 2013년과 비슷하지만 이때부터 관광객이라는 단어가 언급되었다. 즉 서촌이 이 시기부터 유명 지역으로 부상하고 있음으로 자료를 통해 확인할 수 있다.



[그림 4-6] 2015년 서촌 보도 기사의 단어 네트워크

결론적으로 언론 기사 분석으로 확인할 수 있는 것은 2012년부터 이 지역의 고유한 장소적 성격(한옥·마을·동네·골목 등)이 언론에 노출되기 시작하면서 외부인들의 관심을 끌며 유명세를 타기 시작했다는 것이다. 그리고 2014년을 기점으로 젠트리피케이션 현상이 심화되었음을 파악할 수 있다. 언론의 노출과 외부인들의 관심의 증가는 자연스럽게 이 지역 행위자들(임대인·부동산 중개업소·임차인 등)에 영향을 주며, 이 지역 젠트리피케이션 현상을 주도한다.

3_행위자 분석

1) 임대인

‘조물주 위에 건물주’라는 말이 시사하는 것처럼 유명 지역에서 임대인이 취하는 불로소득(임대료, 지대 등)은 선망의 대상이자 사회적인 지탄의 대상이 되고 있다. 이처럼 임대인은 금천교시장뿐만 아니라 연남동·경리단·가로수길·성수동 등 젠트리피케이션 현상의 심각성이 문제화되고 있는 지역에서 높은 불로소득을 챙기고 있으며, 이러한 부의 편취는 젠트리피케이션 현상의 가장 중요한 원인이자 동시에 결과로 작용하고 있다.

금천교시장에서 이들이 자신의 이익을 극대화하기 위해 취하는 행위는 크게 세 가지다. 첫째, 임대료와 보증금을 높이기 위해 기존 세입자와의 계약 갱신을 거부하고 신규 세입자와 계약을 하는 행위다. 「상가건물 임대차보호법」에 따르면 환산보증금 4억 원 이내의 임차인은 5년 동안 9% 이하의 임대료 상승 제한이라는 보호를 받는다. 즉 5년 이내에는 임대인이 임대료를 자의적으로 올릴 수 없지만 5년 이후에는 9% 이상으로 임대료를 올릴 수 있다. 이 경우 많은 수의 임차인들이 임대료를 감당하지 못하고 임대료가 저렴한 타 지역으로 쫓겨나게 된다.

둘째, 건물을 재건축해서 건물의 가치를 높이고 임대료를 인상하는 행위다. 개정된 임대차보호법에 따르면 임대인이 임차인에게 5년의 계약 갱신을 보장해야 하지만 이 기간 내 재건축이나 철거 등의 사유로 임차인과의 계약 갱신을 거부할 수 있다. 이 경우 임대인은 재건축 건물의 시세 차익과 더불어 신규임차인으로부터 고액의 임대료를 취할 수 있다. 그러나 기존 임차인은 임차인 간 계약 승계에서 얻는 권리금을 회수하지 못하고 다른 곳으로 이전해야만 하는 상황에 처한다. 금천교시장은 「경복궁 서측 지구단위계획」에 묶여 있어 재건축이

금지되어 있다.³² 따라서 이 지역에서는 재건축이나 철거로 인해 높은 임대료를 취할 수 있는 기회가 보장되지 않는다. 그러나 이 지역 B상가 와 C상가의 임대인들은 건물 리모델링이라는 명목 하에 세입자들의 퇴거를 요구하고 있다. 법률상 임대인이 요구하는 리모델링이 재건축에 포함되는지 여부는 법적 분쟁을 통해 확인되어야 하는 사항이지만, 건물주는 대대적인 리모델링이라는 모호한 개념으로 임차인들에게 퇴거 압박을 주고 있다. 문제는 이 사안이 법적 소송으로 확대될 경우, 임차인들은 쉽게 소송으로 응할 수 없다는 점이다. 임차인은 「상가건물 임대차보호법」의 내용과 상가 재건축 관련 법률에 대해 잘 알지 못하고, 생업으로 인해 장기간 소송을 진행하기 어렵기 때문이다. 이렇듯 임대인이 임차인과의 불평등한 관계에서 법을 편법으로 이용하여 높은 임대 수익을 얻으려는 행위가 벌어지고 있다.

셋째, 상가를 무권리화하는 행위다. 기존에 권리금을 받던 상가를 무권리화하면 임대료와 보증금을 기존보다 두 배 이상 받을 수 있다. 신규임차인은 권리금이 없는 조건으로 더 높은 보증금과 임대료를 임대인에게 지불하기 때문이다. 즉 권리금이 보증금과 임대료로 전이된다. 무권리화는 임차인 간 계약승계로 이뤄지는 권리금 회수 행위를 방해하여 이뤄지기 때문에 문제가 더욱 심각하다. 신규임차인이 기존 임차인에게 권리금을 지급하지 않아야 상가의 무권리화가 이뤄지기 때문에 임차인은 그동안 자신이 쌓아왔던 유무형의 상가 가치를 보상받지 못하고 퇴거를 당할 수밖에 없다. 개정된 「상가건물 임대차보호법」에서 이런 피해를 막기 위해 임대인이 임차인 간 계약승계를 방해하는 행위를 금지하고 있지만, 소급적용은 되지 않아 권리금 보호를 받지 못하는 상가들이 많다. 금천교시장 A상가가 이 사례에 해당되어 퇴거 위협에 노출되어 있다.

32 단 이 지구단위계획에서는 한옥으로의 재건축은 승인하고 있다.

문제는 몇몇 임대업자들을 중심으로 이뤄지는 이러한 행위가 소위 기획부동산의 개입으로 유명 지역 전체 임대인의 행위에 영향을 주고 있다는 것이다. 소수의 부동산 중개업자가 임대인의 이익과 여기에서 파생되는 자신의 이익을 얻기 위해 전략적으로 임대 수익을 극대화하는 행위를 조장하고 있다.

2) 부동산 중개업자

(1) 임대인의 임대차 거래에 개입

‘서촌주거공간연구회’ 사무국장을 지낸 K 씨는 “서촌에서 최근 2~3년 동안 기획 부동산 업체가 증가했고, 이와 맞물려 상가임차인들과 주택 세입자들의 퇴거가 증가했다. 그중에서도 S부동산, H부동산, C부동산은 상인들 사이에서도 안 좋은 부동산, 소위 기획부동산이라고 인식되고 있다”고 말하며 부동산 업체가 조장하는 젠트리피케이션의 양상을 지적한다.

기획부동산이란, 임대인의 이해관계에 개입해 상가의 매매와 임차 관계를 컨설팅하며 이득을 얻는 업체를 말한다. 예컨대 기획부동산은 건물 매매와 상가 임차에서 발생하는 다양한 수익 방식에 대한 정보를 임대인에게 제공한다. 상가의 임대료를 올리기 위해 기존 임차인과 계약을 거부하고 신규임차인과 계약을 매개하거나 임대료를 높이기 위해 상가를 무관리화하는 등 임대인의 수익을 높이기 위한 행위들을 전략적으로 컨설팅한다. 이러한 행위가 일어날 경우 임대인은 높은 임대료를 보장받을 수 있으며 부동산 중개업소 역시 높은 수수료를 챙길 수 있다.³³ 문제는 이러한 기획이 증가할수록 임차인들이 임대료 폭등을 경험한다는 것이다. 한 상가의 임대료가 오르면 주변 상가 역시 자연스레 임대료가 상승하는 경향이 높기 때문이다.

33 일반적으로 상가 임대차 계약의 법정 중개 수수료는 (보증금+월임대료*100)*0.9로 계산된다.

더욱이 기획부동산 중개업자의 행위는 임대인과 임차인의 호혜적 관계를 계약 관계로 변용시킨다. 서촌은 동네가 뜨기 전에 임대인과 임차인이 오랜 시간 동안 호혜적 관계를 유지하며 안정적인 임대료 수준을 이루고 있던 동네다. 그러나 동네가 뜨면서, 동시에 기획 부동산 중개업소들의 행위가 증가하면서 이 호혜적 관계는 사라지고 있다.

“예전에는 집주인과 세입자가 오랫동안 같이 살았기 때문에 쉽게 임대료를 올리거나 나가라고 하지 못했어요. 동네에서 ‘집주인이 갑자기 월세를 올린다, 나가라고 한다’ 그러면 주변에서 욕도 하고 체면 때문에 쉽게 그러지 못하고. 그런데 이제는 부동산이 개입하면서 ‘세입자들의 문제가 생기면 우리(부동산 중개업소)가 해결해주겠다’고 그러고, 세입자가 임대료 올린 거에 대해 건물주와 상의를 하려고 하면 건물주는 ‘부동산이랑 얘기하라’고 하고, 기존의 관계가 다 깨지는 거죠.”

K 씨, 전 서촌주거공간연구회 사무국장, 남성, 30대

“여기 있던 할머니(과거 건물주)가 사실 때었는데, 재작년에 돌아가셨어. ... 중략... 할머니하고 있을 때는 사이좋게 잘 있었고 그때 당시는 비싸지도 않고, 여기 오면서 (월 임대료) 30만 원 줬다가, 32만 원 줬다가, 35만 원 줬다가... 거의 그대로 했는데. 지금 이 사람들은 300만 원 달래.”

B상가 임차인, 남성, 50대

임대료 상승의 안전장치로 작용하던 임대인과 임차인의 호혜적 관계는 임대업자와 부동산 중개업자의 개입으로 시장논리로 변용되며 임대료의 상승과 임차인들의 퇴거를 더욱 가속화시키고 있다.

(2) 상가 매입 컨설팅

기획부동산 중개업자들은 기존 임대인의 이해관계에 개입해 상가 임대료와 시세 차익을 극대화하기도 하지만 새로운 임대업자들 혹은 비임대인의 상가 매입에 관여함으로써 이득을 창출하기도 한다. 이 경우 부동산 중개업자는 건물 매입을 위한 다양한 방법을 제시하며 상가 매매에서 얻는 이득³⁴을 취한다.

“여기저기서 건물 살 사람들을 끌어 모으는 거죠. 그리고 브리핑을 해요. ‘이 건물이 시가 얼마고 향후 얼마까지 오를 수 있다. 이 건물을 계약하고 담보 대출을 받으면 이 상가를 살 수 있다. 그리고 대출에 대한 이자는 여기서 생기는 월세로 충분히 감당할 수 있다.’ 이런 식으로 건물 살 사람들 모으는 거죠.”

K부동산 중개업소 직원, 여성, 40대

“지금 대출 이자율이 2~3%대잖아요. 상가건물 매매가 지금 굉장히 붐이예요. 근데 보통은 50% 대출이 한정인데 요즘에는 제한이 좀 열려서 수입이 높거나 수입이 넉넉한 사업자이거나 그러면, 지역이 상업지구나 그랬을 때 대출이 한 80%가 나와요. 그렇게 부동산의 가이드를 받아서 상가건물을 무리를 해서 사게 된다는 거예요. ‘그럼, 대출 이자 부담은 어떻게 합니까?’ 부동산이 머리를 쓴 거죠. 무권리화시켜서 점포를, 보증금과 월세에 녹여서, 그래도 얼마든지 감당할 수 있는 상인이 들어올 수 있습니다. 걱정하지 마시고 사시라고. 우리가 데려 오겠다. 이런 식의 가이드가 이어지고 있는 거죠. 그러면 대출에 대한 이자 부담이 임차상인의 월세로 전가되는, 월세 폭등으로 이어지고 젠트리피케이션 현상의 가장 큰 역할을 하고 있는 거죠.”

L 씨, ‘맘편히장사하고싶은상인모임’ 조직국장, 여성, 40대

³⁴ 한국부동산 중개업자 협회(<http://www.kar.or.kr>)는 현행 매매 중개수수료를 9억 원이 넘는 건물의 경우 최대 0.9%까지로 정하고 있다.

위의 인터뷰처럼 상가 매입 컨설팅을 통한 매매는 임대인의 대출 이자를 임차인에게 전가시키는 방법을 제공하며 임대료 폭등을 야기하고 있다. 더욱이 상가 매입 과정에서 기획부동산 중개업소와 신규 임대인이 담합을 이루며 위와 같은 다양한 방법으로 임차인을 쫓아내는 현상이 구체적으로 나타나고 있다. 금천교시장은 상가 B·C의 건물주가 최근에 바뀌었는데, 이들이 임차인들에게 보이는 행동은 부동산 중개업자와 담합하여 기존 임차인들을 쫓아내 수익을 얻으려는 모습으로 충분히 이해가 가능하다.³⁵ 예컨대 이 상가들의 신규 임대인들은 임차인들을 퇴거시키기 위해 고의로 임대인의 계좌번호를 알려주지 않고 있다. 임차인들이 3회 이상 임대료를 연체하면 퇴거를 요구할 수 있는 「상가건물 임대차보호법」의 조항을 악용하고 있는 것이다. 이런 행위가 각각 건물주가 다른 상가 B와 C에서 동시에 일어나는 것은 임차인을 쫓아내는 방식이 임대인에게 공유되고 있다는 것이고, 이는 기획부동산 중개업소와의 담합을 통해 이뤄진다고 충분히 의심해볼 수 있다.

(3) 권리금 거래에 개입

부동산 중개업자가 기존 상권의 임대료를 높이는 또 다른 사례는 임차인들의 권리금 개입에서 나타난다. 금천교시장 상인들의 이야기에 따르면 이 지역이 뜨기 시작한 3년 전부터 부동산 중개업자들이 “높은 권리금으로 상가를 팔아주겠다”고 종용하는 사례가 종종 있었다고 한다.

“여기가 한참 뜰 때요. 부동산에서, 각종 부동산에서 엄청나게 왔어요. “여기 (권리금) 1억 이상 받아 줄 수 있다, 가게 내놓을 수 있는 의사 없냐”고. 근데 그것도 저희가 다 뿌리치고.”

C상가 임차인 Y 씨, 여성, 40대

³⁵ 이에 대한 구체적인 이야기는 5장 사례분석에서 구체적으로 다룬다.

통상적으로 권리금에 대한 규정된 중개 수수료가 없기 때문에 이 금액은 임차 인과의 협의를 통해서 결정된다. 부동산 중개업자 K 씨의 말에 따르면 “일반적으로 권리금의 5~10% 사이의 수수료를 챙긴다”고 한다. 그러나 “권리금 수수료가 명확히 규정된 상황이 아니기 때문에 여기서 중개업자들이 많은 이득을 취할 수 있다”고 한다.³⁶

“부동산 입장에서서는 이쪽에서는, 현재 임차인한테는 이렇게 얘기하고 새로운 사람들한테는 따로 얘기를 해요. 예를 들어서 현재 있는 임차인한테는 “내가 주인 몰래 권리금을 어느 정도 받아 주겠다. 예를 들면 현재 권리금이 4천만 원 정도인데 5천만 원 받게 해주겠다. 그러면 여기서 10~20%를 나에게 달라. 주인한테 얘기하면 큰일난다. 알면 주인은 월세를 더 올릴 거다. 월세를!” ...중략... 또 다르게는 예를 들어서 (권리금) 4천에 내놨는데 “5천만 원 받아 줄 테니까, 천만 원은 우리가 알아서 하겠다.” ...중략... (임차인은) “그렇게 팔아주신다면 얼마든지 알아서 해라.” 임차인은 4천만 받으면 되니까. 새로운 임차인한테는 5천에 얘기하는 거죠.”

K부동산 중개업소 직원, 여성, 40대

“그러니까 집세가 오르니까, 주인이 천생 부동산에서 쫓시고 그러면 (임차인 이) 버틸 수가 없는 거예요. ...중략... 어디나 마찬가지예요. 올리는 거 다 그런 애들 (부동산 중개업자) 아니겠어요? ...중략... 권리금에서 많이 남길 수 있으니까. 내가 1억 정도 받아달라고 하면 부동산에서는 1억 2.3천 받고 가질 것이고.”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

³⁶ 개정된 「상가건물 임대차보호법」에서는 권리금 거래 시 표준계약서를 작성하도록 하고 있지만, 이는 권고사항에 지나지 않아 부동산 중개업소에 의한 권리금 폭리와 상승을 제어하기에는 한계가 있다.

부동산 중개업소가 권리금을 높일수록 임차인의 부담은 당연히 커질 수밖에 없다. 왜냐하면 권리금의 상승은 임대료의 상승을 동반하기 때문이다. 임대인은 임차인의 권리금 규모로 임차인의 영업 이익을 판단하기 때문에 임대료를 올릴 수 있다. 또한 권리금 상승은 신규임차인에게 부담으로 작용한다. 부동산 중개업소의 개입으로 인한 권리금의 상승은 신규임차인의 비용으로 전가되기 때문이다.

3) 권리금 장사

임대인과 기획부동산 중개업자 이외에 이 지역 상권의 임대료를 올리며 임차인에게 부담을 주는 행위자는 권리금 장사를 하는 사람들이다. 이들은 상가가 아닌 공간을 임차해서 상가로 용도 변경한 후 1~2년 장사를 하다가 권리금을 받고 신규임차인에게 양도하거나 아니면 권리금이 낮은 상가를 매입해 영업을 하다가 높은 권리금을 받고 신규임차인에게 양도하는 방식으로 이익을 챙긴다.

이 과정에서 상가의 임대료가 상승한다. 이들은 권리금을 빠른 시간에 회수하는, 즉 상권이 인기를 얻기 시작할 때 들어와 높은 권리금을 챙기고 빨리 나가는 것이 목적이기 때문에 기존 상가의 임대료보다 높은 가격을 임대인에게 제시한다. 높은 임대료로 인한 부담은 다음 임차인에게 받는 권리금으로 충분히 만회할 수 있기 때문이다. 이 상가의 임대료 상승은 당연히 주변 상가 임대료의 동반 상승으로 이어진다.

“실질적으로 동네를 초토화시키고 다니는 거는 프랜차이즈가 아니라 한 사람이나 그 사람이 집단을 형성해가지고 건물을 사고, 가게를 얻어서 장사를 하고 권리금을 받고 팔고, 장사에는 관심이 없고 권리금 받고 팔고 나가려고 계속 가게를 열고, 열고, 열고, 팔고, 팔고, 팔고 하는 사람들이 있거든요. ...중략... 이 동네에서 가장 먼저 나타난 게 E라는 상호를 가진 가게예요. 처음 사장이 저쪽에서 E돈가스 집 열어서 장사를 했고, 그 다음에 여기

E냉면집 열었고, E짬뽕이라 열었고. 빨간 간판에다 E 상호가 적힌 것들이 다 그 한 사람이 하는 거죠. 다 가게가 아니었던 공간을 가게로 만들거나, 아니면 권리금 없이 장사 안 되는 데를 먹고, 그 다음에 장사는 별 관심이 없죠. 왜냐하면 “월세 달라고 하면 다 주겠다. 월세도 올려주겠고. 기존에 50만 원 월세 받던 데도 100만 원 주겠다.”하고 들어가고, 적극적으로 들어가고. 주변 가게들에는 월세가 올라가는 효과를 주는 거고. ...중략... 들어와서 장사하는 거는 뭐, 월 50만 원, 100만 원 적자가 나봤자 한번에 권리금 5천만 원, 1억 이렇게 뽑고 나가면 그게 훨씬 큰 이득이니까. 가게가 장사 안 되는 거는 별로 상관 안 해요. 중요한 건 권리금을 얼마 받는 게 중요한 거죠. ...중략... 권리금을 꼭 집어서 노리는 거니까 가게도 좀 그럴 듯하게 보이게 인테리어하고. 가게 사람들 오는 거는 별로 상관없으니까. 가게를 하다가 누군가 연락이 올 거 아니에요. 여기가 뜨니까. 그러니까 그 사람들에게 (권리금) 몇 천만 원씩 받고 나가고. 이런 것들이 문제죠.”

K 씨, 전 서촌주거공간연구회 사무국장, 남성, 30대

“A 씨라고 동네 유지가 있는데, 이 사람이 데리고 온 사람이 E상가! E상가를 운영하는 사람이에요. E가 상가를 5개나 먹고, 지금 이것(옆집)도 하나 (권리금) 1억을, 계약을 오늘 내일 하고 있어요. ...중략... XX상회라고 야채 집이 있어요. 근데 그 집에 가서, 살살 ‘누나, 누나’ 해가지고. 밥도 사고 해가지고 (건물) 반을 빼었어요. “월세 많이 줄게.” 하면서. 그래가지고 월세를 그 당시 270인가 주고 들어갔어요. 들어가 가지고, 2년 안됐어요. 안됐는데, 내놨는데, 지금 380으로 올린 거예요. 월세를. 월세를 100만 원을 올리면서, 권리금을 1억을 받고, 이놈이! 그 주인한테, 살살 “누나, 집세 백만 원 올려줄 테니까, 내가 계약 승계하게 해달라.” 이렇게 꼬시는 거야! 그래가지고 지금 1억을 주고 계약을 하러 엿그제 누가 왔어요.”

A상가 임차인, 여성, 60대

“실질적으로 그 친구(E상가 영업자)가 이 동네 집세를 많이 올렸지. 개가, 빈 가게 쭈시고, 월세 많이 준다 그러고 집세 올려놓고...”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

K 씨에 따르면 권리금 장사를 하는 사람들은 금천교시장과 서촌 일대가 유명해지기 시작한 2011년부터 증가했다고 한다. 위 인터뷰 사례의 E 이외에도 집단을 이루며 권리금 장사를 하는 사람들이 통인 시장, 누상동, 누하동, 필운동, 옥인동 등을 누비며 주택을 상가로 변용해서 기존 세입자를 쫓아내고 권리금을 챙기고 있다고 한다.

이들이 권리금 장사를 위해 주택을 상가로 바꾸고 오래된 상가를 임차해서 그럴듯한 상가로 포장하며 지역 풍경을 풍성하고 다채롭게 할지 모르지만, 극대화된 교환가치의 추구는 주변 임차인들의 상황을 불안정하게 만들며 지역 상권을 요동치게 하고 있다.

4) 임차인

임대인과 이에 연합한 부동산 중개업소, 그리고 권리금 장사 집단이 자신들의 이해관계에서 이득을 추구하면 할수록 임차인의 상황은 불안정해진다. 임차인은 임대인의 지속적인 임대료 인상 압박에 시달려야 하며, 계약 갱신이 안 되어 쫓겨나야 할 상황을 걱정한다. 무엇보다 임차인들은 밤낮 없는 영업 준비로 임대차에 관한 법이나 서울시 지원 정책의 내용 등 이들이 보호받을 수 있는 정보를 쉽게 접하지 못한다. 이에 따라 다양한 부동산 중개업소의 네트워크와 정보를 등에 업은 임대인에 의해 속수무책으로 쫓겨나야 하는 상황이 쉽게 발생한다. 이 정보의 비대칭 속에서 때때로 탈법적으로 자행되는 임대인들의 퇴거 압력에 임차인들은 쉽게 굴복할 수밖에 없다.

“저희가 홍대 앞에서 2년 동안 상담소를 하면서 확인한 게 뭐냐 하면, 장사하는 라이프 스타일상 (상인들이) 일반적인 정보를 얻는데 굉장히 취약해

요. 대부분 심야 장사를 하기 때문에 오전 10시에서 11시까지 잠을 자고
 요. 보통 하루 장사하는 데 시간을 다 보내고, 요즘 술집에서 점심장사도
 하잖아요. 그럼 이분들은 하루에 잠을 3~4시간 밖에 못 자는 거예요. 새
 벽 1~2시까지 술장사를 하고, 이때 점심장사를 준비를 해서 잠을 잔 다음
 에 11시에 일어나자마자 점심장사를 하는 이런 스타일이예요. 그러니까 신
 문 볼 시간, TV 볼 시간이 없어요. 그러니까 이 제도가 바뀌는 거에 대해서
 전혀 몰라요. 근데 임대인들은 지역의 그 정보를 부동산 업자들이 계속 공
 급하면서 어쨌든 자기 사업을 만들려고 하는 것도 있어요. 이런 정보의 비
 대칭이 엄청나게 심해요.”

S 씨, 노동당 서울시장 위원장, 남성, 40대

그러나 임차상인들의 피해가 사회적으로 이슈화되고 퇴거에 내몰린 임차인을 지
 원하는 ‘맘편히장사하고싶은상인모임(이하 맘상모)’이 활성화되면서 금천교시장
 의 몇몇 임차인들은 맘상모에 가입하며 생존권과 영업권을 보장받기 위한 노력
 을 펼치고 있다. 예컨대 H한우는 임대인이 자신의 자녀가 이 상가에서 장사를
 해야 한다는 명목으로 퇴거를 요청했을 때, 맘상모에 가입해 임대인의 요구를
 실력저지하며 관리금을 임대인으로부터 받아냈다. 그리고 이 시장 인근에 있던
 P제과점 역시 맘상모와 함께 임대인의 퇴거 요구를 저지하며 임대인으로부터 권
 리금을 회수했다. P제과점의 경우 강제집행으로 상가의 많은 부분이 훼손됐지
 만 임차인과 맘상모의 끈질긴 저항이 매스컴의 관심을 받으면서 임대인과 권리
 금 협상을 이뤄냈다. 현재 금천교시장에서 퇴거 위기에 몰린 상가 A·B·C 역시
 자신의 생존권과 영업권을 보장받기 위해 맘상모에 가입하며 퇴거에 대한 대응
 을 벌이고 있다.

이렇듯 상인들의 집단화와 세력화는 젠트리피케이션이 진행되는 상권에서 매우
 중요하다. 많은 정보와 자본을 가지고 움직이는 임대인에 대항하기 위해서는
 임차인들이 세력화되어서 맞서야 하기 때문이다. 실제로 이 상인들의 집단화된

행동이 「상가건물 임대차보호법」이 제정되는데 큰 역할을 했고, 최근 이 법의 개정안도 이들의 노력과 실천에 의해서 가능했다. 또한 2015년 11월에 서울시에서 마련된 「젠트리피케이션 종합대책」 역시 맘상모의 적극적인 실천이 사회적 이슈가 되었기 때문이다.

“사실 냉정하게 얘기하면 임차인들이 열심히 싸워서 이만큼 온 거거든요. 작년에 관리금 법(상가임대차보호법)이 개정됐던 것도 그렇고. 서울시 대책을 만드는데, 맘상모 김남균 대표의 역할이 굉장히 컸기 때문에...”

S 씨, 노동당 서울시당 위원장, 남성, 40대

05

사례 분석

- 1_금천교시장 A상가
- 2_금천교시장 B상가
- 3_금천교시장 C상가

05 | 사례 분석

이 장에서는 금천교시장에서 벌어지는 임대차 분쟁의 사례를 분석한다. 이를 통해 임대인과 임차인을 중심으로 다양한 행위자들의 이해관계가 엮이며 표면화되는 젠트리피케이션 동학을 구체적으로 파악하였다.

1_금천교시장 A상가

1) 상가 현황

금천교시장에서 6년 동안 장사를 하고 있는 A상가 임차인은 현재 강제집행 위기에 처해 있다. 2015년 4월 계약이 만료되어 임대인에게 계약 갱신을 요구했지만 임대인은 이를 거부하고 퇴거를 요구하고 있다. 현재 이 상가의 마지막 계약 만료 시점(2014년 4월)이 개정된 「상가건물 임대차보호법」 시행(2015년 5월 13일) 이전이라 이 법의 보호를 받지 못하고 있는 상황이다. 개정된 보호법은 임차인의 권리금 회수를 보호하는 조항(10조 4항)을 신설해서 임차인이 권리금을 회수할 수 있는 계약 승계를 재건축이나 철거 등의 사유를 제외하고 임대인이 방해하지 못하도록 하고 있다. 그러나 A상가 임차인은 이 조항의 소급 적용을 받지 못해 신규임차인과의 계약 승계를 통한 권리금 회수를 보호받지 못하는 상황이다.

A상가(33㎡)는 2009년 말 입주 시 보증금 1,000만 원, 권리금 4,000만 원, 월세 80만 원으로 장사를 시작했다. 월세는 매년 계약 갱신 때마다 올라 현재 120만 원에 이른다. 입주 시 상가가 노후했기 때문에 인테리어 비용으로 약 4,000만 원 가까이 들었다. 따라서 월세를 제외한 총 입주비용은 약 9,000만 원에 이른다.

“부동산에 가니까 (관리금) 5천만 원에 내놓았더라고. 그래서 천만 원 깎아 달라고 해서 (A상가를) 얻었어요. 관리금 4천만 원 주고 여기저기 부동산 복비 주고, 약 5천만 원 들어갔어요. ...중략... 전에 이 집이 가정집을 터서 식당, 다방을 했나 봐요. 근데 도배를 했어요. 철사를 엮어가지고 여기다 도배를 한 집이었어요. 근데 그거를 다 뜯어내고 전기를 증설을 하려고 하니까, 견적이 450이 나오더라고요. 조카가 ‘제가 해줄게요’ 그러더라고요. 그래 조카가 전기 증설만 3백하고 간판하고 이거 다 하니까, 전기가 간판까지 다해서 470. 그리고 가스도 프로판 가스를 쓰고 있더라고요. 제가 도시가스를 이었죠. 도시가스가 180인가 200 들었어요. 또 바닥 다 긁어내고, 벽도 쌓고, 칠하고, 건어내는 게 차가 한 여섯 차 됐어요. 보증금, 관리금, 인테리어 비용까지 다 합치면 한 9,000만 원 들어갔죠.”

A상가 임차인, 여성, 60대

2) 분쟁 양상

(1) 임대인의 이해관계

현재 A상가에 퇴거를 요구하는 당사자는 이 상가의 임대인이 아니라 임대인의 아들이다. 임대인의 아들은 A상가를 퇴거하고 자신이 직접 상가를 운영할 계획을 가지고 있다. 따라서 A상가는 임차인들 간 계약 승계에서 이뤄지는 관리금을 확보할 수 없는 상황이다.

임대인의 요구는 명확하다. ‘이 상가에서 나오는 월세(한 달 120만 원)보다 자신이 여기서 영업을 하면 향후 창출하는 이익이 더 많을 것으로 예상하기 때문에 계약을 거부하겠다.’라는 입장이다. 이에 따라 임대인은 2015년 4월 임대차 계약 종료 후 A상가 퇴거를 위해 2차례의 내용증명과 명도소송을 진행해 승소했고 강제집행을 진행할 예정이다.

“제가 12월에 A상가 사장님이랑 건물주 아들을 만났어요. 12월 31일 자정

까지 (퇴거 여부의) 답을 달라고 했거든요? 아마 27일에 만났을 거예요. ...중략... 자기 얘기만 하더라고요. 그때 했던 내용이 뭐냐면 자기는 5년 동안 7천이 안 되는 6천 얼마의 임대 수익만 냈대요. ...중략... 내가 7천도 못 벌었고 나보다 A상가는 6억 가까이 벌었다는 거예요. 5년 동안. 자기는 이게 억울하다는 거죠. ...중략... 자기 얘기만 하더니 자기가 A상가를 내쫓고 자기가 가게 하면서 어느 정도 건물 수익이 더 오르면 건물을 팔겠대요.”

1 씨, ‘맘편히장사하고싶은상인모임’ 조직국장, 여성, 40대

임대인의 입장에서 A상가의 퇴거로 다양한 이득을 전유할 수 있다. 위 인터뷰의 내용처럼 자신이 직접 상가를 운영하며 건물을 팔 경우 많은 시세 차익을 얻을 수 있다. 부동산 관계자의 말에 따르면 이 상가의 건물은 5년 전에 3.3㎡ 당 2,000만 원이었지만 현재 8,000만 원을 호가한다고 한다. 임대인은 자신이 직접 영업을 하면서 건물 매매가격이 더 오르면 많은 시세 차익을 남기고 건물을 팔 수 있다.

또한 건물을 팔지 않더라도 임대인은 이득을 취할 수 있다. 첫째, 임대인이 영업을 하다가 상가를 새로운 임차인에게 임대할 수 있다. 이 경우 임대인은 자신이 영업을 하고 있기 때문에 신규임차인으로부터 권리금을 받을 수 있고, 기존 금액보다 높은 임대료를 책길 수 있다. 둘째, 이 상가를 무권리화할 수 있다. 권리금을 받지 않고 상가를 임대한다면 임대인은 보증금과 월 임대료를 기존보다 두 배 이상 신규임차인으로부터 받을 수 있다. 즉, 전자는 자신이 임대인으로 있을 때 받을 수 없었던 권리금을 확보할 수 있는 이득이 있고, 후자는 상가를 무권리화해서 높은 보증금과 임대료를 책길 수 있다.

종합하면 임대인은 A상가의 계약 갱신을 거부하여 많은 이득을 전유할 수 있다. 자신이 직접 영업을 하든 안하든 간에 현재 임차 관계를 유지하는 것보다

많은 불로소득을 갖기 때문에 이 상가임차인과 계약에 관한 협의를 거부한 채 강제 집행을 예고하고 있다.

(2) 부동산 중개업소의 이해관계

A상가의 분쟁 이면에는 소위 기획부동산이라고 얘기되는 부동산 중개업자가 개입되어 있다고 주변 상인들은 말한다. A상가 임차인은 퇴거에 대한 분쟁이 있을 때 임대인과 인근 S부동산 중개업자가 함께 찾아와 퇴거 압력을 가했다고 말한다.

“그때가 (2015년) 2월 달이었는데, 4월 달이 (계약) 만기였는데, 2달 남았는데 “절대 가게에 손대지 말고 나가!”라고. 그러면서 내용 증명이 온 거예요. ...중략... 그래서 제발 만나자고. 내용 증명이 또 왔어요. 내가 올면서 사정을 해서 만났어요. 주인은 먼저 안 들어오고, 이 부동산이 먼저 들어오는 거예요. 딱 이 사람이 들어오니깐 겁이 나더라고. 그러더니 주인이 따라 들어오더라고. ...중략... “사장님, 이거(내용증명) 서면으로 왔는데, 서면으로 안 보낼게요. 그럼 처리 좀 해주세요.” 이러니까, “서면으로 왔으면, 서면으로 보내요!” 그러더라고, S부동산이. 그래서 그때 내가 이 사람이 장난을 치는 거를 느꼈죠. ‘내용증명서를 이 사람이 보냈구나.’하고. 주인한테 사정을 했죠. 그런데 자꾸 말을 차단하는 거예요. 차단을 하면서, 이 사람이 모가지(명예퇴직)가 났으니까 목적은 너가 나가라 이거예요. S부동산이 나한테 그 소리를 3번 하길래, 내가 “사장님, 좀 가만히 있어요. 나하고 사장님(임대인)하고 대화 좀 하게.” 이러니까 “이 아줌마가 말귀를 못 알아듣는다, 주인이 모가지가 났다고요. 그러니까 아줌마가 나가야 할 거 아니요!” 하면서 욕을 해요. 건물주보다 부동산의 압박이 더 심해요.”

A상가 임차인, 여성, 60대

임대인과 임차인의 계약 상황에서 부동산 중개업자가 개입해 조율을 하는 것은 일반적인 사례지만 퇴거 압력을 가하는 것은 이례적인 일이다. 다른 중개업자의 말에 따르면 “부동산 중개업자가 임대인을 대신에 내용증명을 보내는 것은 흔한 일이다. 하지만 이렇게까지 임차인에게 압력을 가하는 것은 임대인과 커넥션이 있다고 추측할 수 있다”고 말한다.

“일반적으로 부동산은 건물을 컨설팅해주는 일도 하죠. 그러니까 임대인에게 현재 임차인을 내보내면 더 많은 월세와 보증금을 받게 해주겠다거나 아니면 부동산이 건물을 직접 관리 하며 많은 임대 수익을 올리게 해주겠다고 하며 임차계약이나 건물 매매에 대한 컨설팅을 하죠. A상가의 경우 아마 S부동산이 건물을 관리하기 때문에 이런 일이 발생했다고 봐요.”

K부동산 중개업소 직원, 여성, 40대

S부동산 중개업소의 경우 임대인과 이해관계에서 상가 임차와 건물 매매를 독점으로 관리한다면 다양한 이득을 얻을 수 있다. 먼저 임대인이 이 건물을 매매할 경우 구매자는 이 중개업소를 경유해야만 이 상가에 대한 매매가 가능하기 때문에 다른 중개업소와의 경쟁에서 매매가가 하락하는 것을 방지할 수 있다. 이 경우 중개업소는 임대인에게 높은 시세 차익을 줄 수 있고 자신은 또한 많은 수수료를 챙길 수 있다.

임대인이 매매를 안 하고 건물을 임대할 경우에도 부동산 중개소는 높은 이득을 챙길 수 있다. A상가의 경우 신규임차인에게 관리금을 받을 수 있기 때문에 이 거래에서 많은 이득을 낼 수 있다. 관리금 수수료가 명확히 규정된 사항이 아니기 때문에 여기서 중개업자들이 많은 이득을 취할 수 있다.

“예를 들어서 (관리금) 4천에 내놨는데 “5천만 원 받아 줄 테니까, 천만 원은 우리가 알아서 하겠다.” 그러면 임차인은 자기가 요구한 4천만 받으면 되니 알아서 해라. 임차인은 맡기는 거죠. “그렇게 팔아주신다면 얼마든지

알아서 해라.” 임차인은 4천만 받으면 되니까 새로운 임차인한테는 5천에 얘기하는 거지. ...중략... 만약 상가가 여기저기 부동산에 나오면 이렇게 하기가 힘들어. 이쪽에서 막고 저쪽에서 막고 잔머리를 써야하니까. 근데 건물을 한 부동산이 관리하면 이게 쉽게 가능하죠. 뜨는 동네는 너도나도 들어오려고 하니까.”

K부동산 중개업소 직원, 여성, 40대

또한 A상가를 무권리화해서 임대하면 S부동산 중개업자는 상승된 보증금과 임대료만큼의 수수료를 받을 수 있다. 무권리화로 보증금과 월임대료가 2배로 뛰면 증가분만큼의 수수료를 받기 때문이다.

따라서 S부동산이 A상가의 퇴거에 적극적으로 나서는 것은 상가 매매 및 임차 관계에서 임대인과 같은 이해관계를 가지기 때문이다. 그리고 건물 매매 차익과 임차 관계에서 발생하는 이익은 주변 상가의 임대료와 권리금 그리고 매매가의 동반 상승을 일으켜 임차인들의 부담을 증가시키는 상황을 야기한다. 주변 상인들이 S부동산 중개업소를 기획부동산이라 칭하는 것도 바로 이런 이유에서다. 임대인의 이해관계에 개입해서 자신의 이익을 얻기 위해 다양한 방식으로 건물의 시세와 임대료를 높이기 때문이다.

(3) 임차인의 이해관계

A상가 임차인은 임대인에게 꾸준히 계약 갱신을 요구하고 있다. 그동안 자신의 노력으로 일궈낸 상가의 가치와 단골 고객을 퇴거로 인해 잃을 상황에 처했기 때문이다.

“여기를 살려야겠다는 마음으로 제가 하루에 잠 2시간 이상 안 잤어요. 왜 2시간 이상 안 잤냐면 장사 손님들이 한 테이블만 있어도, 2~3시까지 영업을 했어요. ...중략... 제가 약삭빠른 생각을 했으면, 손님이 소중한지 않았으면, 중간에 어느 정도 2년하고, 권리금 챙기고 튀었죠. 근데 여기서는 그

런 생각을 추호도 없이. 기자 분들도 많이 오고, 교수님들도 많이 오고, 손석희 그분은 저한테는 중간 손님 정도죠. 그런 손님들이 오니까 손님들이 좋아서 이 가게를 정말 최선을 다해서 음식을 해서 해준다는 마음으로 열심히 일했죠. 근데 “이 집에서 돈 많이 벌어서 집 샀으니까 나가!”라고 하고….”

A상가 임차인, 여성, 60대

임차인의 입장에서 임대인의 퇴거 요구는 그동안 자신이 쌓아 놓은 상가의 가치가 아무런 보상 없이 임대인에게 탈취되는 상황으로 이해되고 있다. “이 지역의 상가 매매가가 대폭으로 상승한 것도 주변 상인들의 노력과 손님들이 찾아서 오른 것이지 임대료만 받고 불로소득을 취한 임대인은 이 가치에 대해 아무런 권리가 없다.”고 주장한다.

“임대인은 (퇴거 시) 보증금 1,000만 원만 주겠다는 거죠. “많이 벌었으니까 나가라.” 저는 여기서 그렇게 많이 벌 정도로 안했고, 먹고 살 정도. 처음 여기 빌린 거 값을 정도고. 집 살 때 한 3천만 원 보탠 거. 그래도 많이 벌기는 번거죠. 그래도 내 노력을 해서 벌었지, 잠 안 자가면서. 주인이 벌 어준 거는 하나도 없어요. 제가 열심히 해서 정말 잠 하루에 2시간 자고, 눈물 흘리면서 여기를 일궈 냈는데. 땅값이 그때가 내가 볼 때 (3.3㎡ 당) 2천만 원 정도 밖에 안됐어요. 근데 8천만 원이 가요. 네 배로 올랐는데, 퇴직금은 못줄망정!”

A상가 임차인, 여성, 60대

따라서 A상가의 임차인은 퇴거 요청에 불응하고 있으며, 계약 갱신이 이뤄지지 않을 경우 차선으로 신규임차인에게 상가를 양도양수할 수 있게 해달라고 임대인에게 요청하고 있다. 이 경우 A상가 임차인이 여기에 투자한 금액과 노력을 권리금의 형태로 보상받을 수 있기 때문이다. 현재 A상가 임차인은 기존 임차인에

게 건넨 권리금(4,000만 원)과 초기 시설투자비용(약 4,000만 원)에 그동안 영업하며 만들어온 상가의 가치를 합하여 권리금 1억 4천만 원³⁷을 요구하고 있다.

이를 위해 임차인은 임대인에게 지속적인 협의와 협약을 요구하고 있지만 임대인은 이러한 요구를 거부하며, 강제집행을 예고했다. 이에 맞서 임차인은 자신의 최소한의 이익과 상가 가치의 권리를 확보하기 위해 맘상모에 가입하여 매주 수요일마다 상가 앞에서 임대인과 S부동산 중개업소의 횡포를 비난하는 집회를 열고 강제집행을 막기 위한 실력행사를 진행 중이다. 현재 맘상모 회원들과 함께 언제 벌어질지 모르는 강제집행을 막기 위해 상가에서 쪽잠을 자며 밤을 지새우고 있다.



[그림 5-1] 강제집행을 막기 위한 A상가 앞 집회

2_금천교시장 B상가

1) 상가 현황

B상가는 이제는 음식점과 술집으로 도배된 금천교시장에서 거의 찾아보기 힘든 전통시장의 풍경을 유지하고 있는 곳이다. B상가 임차인은 40여 년 전부터

37 주변 부동산 중개업소에 따르면 현재 A상가의 권리금을 1억 2천만 원 내외로 예상하고 있다.

금천교시장의 찻가게에서 일했고 가게를 승계받아 운영하다가 두 차례의 가게 이전 끝에 현재 자리(4평 규모)에 10년 전에 자리 잡았다. 당시 임대료는 월 30만 원(보증금 500만 원)이었고 현재는 월 35만 원이다.

물가상승률을 고려해 보면 10년 동안 거의 동일한 수준에서 유지된 임대료는 B상가 임차상인이 지금까지 장사를 이어올 수 있었던 기반이었다. 또한 B상가 임차상인은 2층에 거주하던 건물주와 동네 주민으로 친밀한 관계를 유지해 왔다.³⁸ 그러나 기존 건물주가 사망하고 해당 건물을 상속받은 자녀들이 건물을 매매하면서 신규 건물주와 B상가 임차상인 간의 갈등이 시작되었다. 2015년 9월 등기 이전을 마친 신규 건물주는 “용도변경 및 개보수, 대수선을 진행할 계획”이니 임대차 계약 만료일인 올해 6월 24일까지 가게를 비워줄 것을 요구하고 있다. 또한 B상가 임차상인에 따르면 개보수가 예정되어 있으니 권리금의 양도양수는 인정할 수 없고, 개보수 이후 월 임대료는 300만 원을 예상하고 있다고 한다. 이것은 현재 임대료의 8배가 넘는 금액이다. 재계약을 하더라도 찻가게를 운영하는 임차인으로는 감당하기 어려운 액수다.

2) 분쟁 양상

(1) 임대인의 이해관계

신규 임대인은 해당 상가건물을 21억 원(평당 5,800만 원)에 매입했다. 이는 앞서 살펴본 것처럼 서울시내 다른 주요 상권과 비교해 보아도 매우 높은 액수다. 자신이 투자한 금액을 회수하고 지대 차익을 실현하기 위해 임대인은 다양한 방안을 강구해야만 한다. 이는 크게 두 가지로 나타난다.

³⁸ 연구자와의 인터뷰에서 B상가 임차상인은 과거 건물주를 할머니라 호칭하며 애정을 드러냈다. “할머니하고 있을 때는 사이좋게 잘 있었고 그때 당시는 비싸지도 않고...”, “(할머니가) 얼마나 좋기가 흐르시는지... 그렇게 경우가 발라. 아는 상식이 많고 지식이 얼마나 박식하신지 말도 못해. 그러니까 그 할머니가 진짜 부모님(인) 마냥 지내고 잘 있었지... (할머니가) ‘나가(내가) 죽어도 이거는 팔지 않을 거여’ 그랬어.” B상가의 임대료가 거의 동일하게 유지되었던 것에는 이렇게 임대인과 임차인이 지역 주민으로 친밀한 관계를 유지하고 있었던 점도 크게 작용한 것으로 보인다.

첫째는 임대료를 현재보다 훨씬 높은 수준으로 책정하는 것이다. 앞서 언급한 바와 같이 임대인은 10년 동안 월 30~35만 원 수준에서 유지되었던 월 임대료를 250~300만 원으로 올릴 예정이다. 이는 현재 임차인이 감당하기 힘든 수준이다. 때문에 임대인이 재계약을 한다 해도 B상가 임차인은 나갈 수밖에 없다. 물론 임대인도 이 사실을 잘 인지하고 있다.

“그 건물 저희가 매입한 가격이 있잖아요. 저희도 투자 목적으로 한 거니까 그거에 맞춰서 해주셔야 되거든요. 저희는 세를 낮게 할 의향이 전혀 없어요. 월세가 200만 원 정도가 더 나와요. 250만 원에서 300만 원 정도가 나와요. 그 조건에 못 계시잖아요, 사장님(B상가 임차상인)도.”

B상가 임대인³⁹

임차인의 퇴거는 단지 임대료 상승의 결과만은 아니다. 그것은 권리금을 획득하여 또 다른 수익을 얻으려는 전략과 관련이 있다. 이러한 의도는 임대인의 두 번째 전략인 건물 개보수에서 드러난다. 건물 개보수는 물론 더 높은 임대료를 누리기 위한 목적도 있다. 해당 상가건물은 당장 안전 문제가 제기될 수준은 아니지만 낡은 건물이기 때문에 내외부를 정비하면 더 높은 임대료를 제시할 수 있는 명분을 마련할 수 있다. 그러나 개보수의 목적은 그것에 그치지 않는다. 임대인은 개보수를 이유로 임차인을 내보낸 다음 공사가 끝나면 새 임차인으로부터 권리금을 받을 수 있다.⁴⁰ 이것은 임대인이 임차인들 사이에서 거래되는 권리금을 자신이 획득하기 위해 사용하던 오래된 수법이다.

이를 위해 임대인은 「상가건물 임대차보호법」의 단서 조항을 적극적으로 활용한다. 작년 5월에 개정된 이 법은 임차인의 권리금 회수 기회를 보장하고 임대

³⁹ PD수첩, 2016. 2. 2, “건물주와 세입자, 우리 같이 좀 삽시다”, 1,070회에서 인용.

⁴⁰ 금천교시장 주변 부동산 중개업소의 말에 따르면 금천교시장의 권리금은 평당 800만 원 수준이다. B상가건물의 총면적이 209.39㎡이므로 단순계산하면 권리금은 5억 원을 호가한다.

인에게 관리금 계약에 협조할 의무를 부여하고 있지만, 재건축이나 철거를 하는 경우 임대인은 이에 협조할 의무가 없다(「상가건물 임대차보호법」 제10조 1항 7호). 물론 현재 B상가건물 임대인이 내세우는 것은 재건축이나 철거가 아니라 개보수와 대수선이다.⁴¹ 때문에 이것은 분쟁의 소지가 있다. 임차인은 법률을 적극적으로 해석한 임대인을 상대로 손해배상 청구를 할 수 있지만 지난한 법률적 다툼의 과정을 거쳐야 할 것이다.

임대인은 임차인을 내보내기 위해 또 다른 단서 조항을 활용할 수도 있다. B상가 임차인에 따르면 임대인은 대리인을 내세워 퇴거를 요청하고 연락처와 계좌 번호를 알려주지 않았다. 때문에 임차인은 임대료를 납부할 수 없는 상황에 놓이게 되었다. 만일 임차인이 임대료를 세 번 연체하면 임대인은 임대차 계약을 해지할 수 있고 임차인의 관리금 회수에 협조할 필요가 없다. 임차인이 법원에 공탁하여 문제를 해결하긴 했지만 이는 임대인이 임차인을 내보내기 위해 다양한 방안을 강구하며 이 과정에서 「상가건물 임대차보호법」의 단서 조항을 적극적으로 활용했다는 것을 보여준다.

B상가 임차인의 계약 만료일은 올해 6월이다. 이미 10년을 영업했기 때문에 계약이 만료되면 임대인은 아무런 문제없이 계약을 해지할 수 있다. 그러나 임대인은 소유권이 이전된 작년 9월 9일부터 1주일이 지난 16일, 내용증명을 보내 9월 25일까지 가게를 비워줄 것을 요청했다. 건물주가 바뀌더라도 임대차 계약은 승계되므로, 임대인의 퇴거 요청은 효력이 없다. 그러나 임대인이 대리인을 내세워 퇴거를 서두른 것은 또 다른 단서 조항을 활용하기 위함일 수 있다. 개정된 임대차보호법은 관리금 회수 기간을 “임대차기간이 끝나기 3개월 전부터 임대차 종료 시까지”로 규정하고 있다. 그러므로 올해 3월 이전에 임차인이 나간다면 임대인으로서 관리금 회수에 협력할 의무가 없어지는 셈이다.

⁴¹ 현재 서촌 금천교시장은 지구단위계획에 따라 재건축이 불가능한 지역이다.

물론 개보수를 빨리 진행하기 위한 목적도 있겠지만 이를 통해 임대인은 현행 법이 임대인에게 부여한 의무를 피해갈 수 있다.

요약하면 임대인은 상가건물 임대차보호법의 단서 조항을 적극적으로 해석하고 활용하여 일단 현재 임차인을 내보낸 뒤, 자신이 신규임차인에게 권리금을 받으려는 것으로 보인다. 임대인이 재건축이 아닌 개보수를 이유로 권리금 회수 협력 거부 등 현행법에 저촉되는 행위를 하더라도 임차인이 문제제기를 하는 쉽지 않다.

(2) 부동산 중개업소의 이해관계

B상가는 2015년 6월 매매되었고 같은 해 9월 등기 이전이 완료되었다. 그러나 올해 2월까지 B상가 임차인은 한번도 새 임대인을 만나지 못했다.⁴² 상술한 것처럼 임대인의 동생이라고 주장하는 L 씨와 M 씨가 퇴거를 요구하기 위해 몇 차례 찾아 왔고, 개보수를 이유로 역시 퇴거를 요구하는 내용증명(모두 세 차례)을 받았을 뿐이다. 그리고 연락처를 알려주지 않아 모든 소통은 L 씨를 통할 수밖에 없었다. 그러나 L 씨 역시 퇴거를 종용할 뿐이었다.

“(임대차 계약이) 올 6월달까진데도 작년 8월달서부터, 3일날부터 와서 이름 모르는 청년이 와 가지고, ...중략... 8월 3일날 왔어. 날짜도 안 잊어버려. 하나는 8월 8일날 오고, “이거 우리 형이 샀으니깐요. 나가세요.” 팔에 문신도 새겨가지고 젊은 애가 ...중략... 그게 무슨 소리냐고 했더니 “우리가 샀습니다. 주인 바뀌었습니다. 나가셔야 됩니다.” 아니 그렇게 말하면 되겠느냐고. 내가 여기서 장사를 하는 사람인데 그렇게 함부로 얘기하시는 거 아니라고 (그랬더니), “아니 말이 많다고. 나가라면 나가지 왜 이러

⁴² B상가 임차상인은 서울시 상가 임대차 상담센터에 조정 신청을 했고 이에 2016년 2월 4일 분쟁조정위원회가 열렸다. B상가 임차상인은 이날 처음으로 임대인을 직접 만났다.

게 말이 많냐고.” …중략… 애 엄마가 봤는데, 저기 (가게 밖에) 있는 애가 그렇게 노력한다는 거야. 나를. 두 놈이서 바깥에서 그렇게 노력보더라고요. 그러니까 기를 죽이러 온 거지.”

B상가 임차인, 남성, 50대

모습을 드러내지 않고 연락처조차 알 수 없는 임대인, 겁박하며 퇴거를 요구하는 대리인, 역시 퇴거를 요구하며 이에 불응 시 개보수 공사 지연에 따른 공사 지체보상금과 경제적 손실을 청구하겠다는 내용증명……. 임차인은 건물주와 직접 대면할 수 없는 상황과 더불어 몰아치듯 전개되는 압박 속에서 누군가 여기에 개입하고 있다는 느낌을 강하게 받게 된다.

“L이 이제 중간에서 매개 역할을 하는 거지. 부동산, 기획 부동산. …중략… 내 추측으로는 그런 거야. 추측으로는 애가 중간에서 기획부동산 노릇을 하는 건지 부동산 사무장 노릇을 하는 건지. (임대인과) 친형제라는데 친형제가 아니라니깐.”

B상가 임차인, 남성, 50대

임차인은 법률적 대리인이라고 주장하는 L 씨와 임대인, 매매계약을 매개한 서촌의 C부동산 중개업자와 광화문의 K부동산 중개업자가 모두 연합해서 자신을 ‘작업’했다고 주장한다. 즉 임대인과 부동산이 동일한 이해관계를 공유하면서 자신을 내쫓고 권리금을 취하려 한다는 것이다.

이 주장의 사실 여부는 확인하기 어렵다. 다만 부동산 중개업소에서 ‘성공적인 투자 전략’을 제언할 수는 있고, 실제로 그런 일을 한다. 그러나 법에 저촉되지 않는, 혹은 「상가건물 임대차보호법」의 단서 조항 같은 법의 허점을 활용한 성공적인 투자 전략은 임대인과 임차인에게 전혀 다른 현상으로 나타난다. 그 전략이 임대인에게 성공적일수록 임차인에게는 파괴적이다. 현행 법 체계가 임대인의 소유권을 중심으로 짜인 이상 그 투자 전략은 적어도 법적으로는 언제

나 정당하다. 그 전략의 성공이 임차상인의 삶을 무너뜨린 대가라고 할지라도 그렇다.

B상가에서 나타난 투자 전략은 C상가에서도 동일하게 진행 중이다. C상가 임차인 역시 임대인의 계좌번호를 알지 못해 임대료를 내지 못하고 있고, 임대인은 개보수를 이유로 임차인과 신규임차인 간의 권리금 계약은 인정할 수 없다고 통보했다. B상가와 똑같은 상황이다.

이처럼 동일한 투자 전략이 상이한 상가에서 발견되는 것은 놀라운 일이 아니다. 개보수를 이유로 임차인을 내쫓거나 혹은 계좌번호를 알려주지 않고 임대료를 3회 이상 연체하게 만들어 내쫓는 일은 이미 널리 알려진 수법이다. 때문에 부동산 중개업소가 이 전략을 새 임대인들에게 조언하고 있는 것인지, 아니면 관련 사항들을 잘 알고 있는 임대인이 독단적으로 행동하는 것인지는 알기 어렵다. 분명한 것은 「상가건물 임대차보호법」의 허점이 널리 공유되고 있다는 것이다.

부동산 중개업소와 임대인은 동일한 이해관계를 공유한다. 부동산 중개업소의 수익은 거래가 활발할수록, 거래가가 높을수록 올라간다. 임대인 역시 그렇다. 때문에 임대인과 중개업소는 잠재적으로 협력하려는 동기를 가지며 실제로도 종종 그렇다. B상가 임차상인의 말이 그럴듯하게 들릴 수밖에 없는 이유다.

(3) 임차인의 이해관계

B상가 임차인의 주장은 간명하다. 임대인이 과거처럼 낮은 수준의 임대료를 제시하지 않을 것이기 때문에 재계약은 불가능할거라고 판단하고 있다. 대신 자신이 신규임차인과 권리금 계약을 맺을 수 있도록 임대인이 협력하라는 것이다. 임차인은 오랜 기간 자신이 이 지역에 일구어 놓은 영업적 가치가 권리금을 받을 수 있는 근거라고 인식하고 있다.

“영업적인 가치. 이거를 얘기해야 하는데 가치를 얘기 안하는 거여. 주인이 영업가치를 해준 게 뭐가 있어? 주인이 도로 옆에 위치가 있어서 자기가 돈 주고 산 거 외에 기여를 한 가치가 뭐가 있냐 말이야. ...중략... 내가 40년 동안 이룬 영업적 가치를, 왜 이 존재를 인정을 못 받느냐, 인정을 해달라 이 얘기여.”

B상가 임차인, 남성, 50대

같은 논리로 임대인이 개보수를 빌미로 권리금 양도양수에 협조하지 않는 것은 권리금을 차지하려고 하는 것이며 이것은 노략질, 약탈이라고 말한다.

“여기 있는 영업적, 상업적 가치는? 누구한테? 여기 있는 영업적 가치는 지가 (임대인)이 누리고 상업적 가치를 자기(임대인)가 먹겠다는 건 노략질이고 약탈이지 않냐.”

B상가 임차인, 남성, 50대

이것은 임차인이 권리금을 자신의 노동의 대가로 인식하고 있다는 것을 잘 보여준다. 그리고 임대인이 권리금을 노린다는 임차인의 말은 설득력 있는 주장이다. 왜냐하면 실제로 개보수 공사 때문에 신규임차인을 구할 수 없다면 B상가 임차인은 권리금을 받을 수가 없기 때문이다. 대신 임대인은 공사 완료 후 임차인을 다시 구해서 권리금을 받을 수 있다. 개보수 공사의 목적이 그것이 아니라 하더라도 말이다.

B상가 임차인은 아무런 보상 없이 쫓겨나는 사태에 대비하기 위해 맘상모에 가입하여 활동 중이며, 소송을 준비 중이다. 또한 분쟁 중인 서촌 내 다른 가게의 싸움에도 연대하고 있다.

3_금천교시장 C상가

1) 상가 현황

C상가는 30평 규모의 음식점이다. 지상 3층·지하 1층의 상가건물은 금천교시장에서 상대적으로 깨끗하고 규모가 큰 편에 속한다. C상가 임차인은 건물 1층에서 2007년부터 장사를 시작했다. 9년 동안 처음과 큰 차이 없는 임대료를 내면서 영업하던 C상가에 문제가 생긴 것은 작년 12월 상가건물이 매매된 이후다(소유권 이전은 1월).

임대업을 하는 새 건물주는 건물을 개보수할 계획이니 권리금은 인정할 수 없으며 보증금만 받고 나갈 것을 요구했다. 그리고 공사 이후 보증금은 역대 이상, 월 임대료는 1,000만 원 이상(3.3㎡당 33만 원 이상) 받을 것이라고 통보했다. 이 금액은 금천교시장 주변 시세(월 임대료 3.3㎡당 10~15만 원)보다 두 배가 넘는 액수이며, C상가 임차인으로서 감당하기 힘든 액수다.

올 5월에 임대차 계약이 만료되는 C상가 임차인은 그 전에 신규임차인을 구해 주인과 권리금 문제를 협상할 계획이다.

2) 분쟁 양상

(1) 임대인의 이해관계

C상가 임차인에 따르면 새 임대인은 해당 상가 외에도 가로수길에 있는 건물을 포함하여 (상가)건물을 17개 소유한 임대업자다.

“비서라고 데리고 왔는데, 보니까 임대업을 주로 하시기 때문에 ...중략... 따로 사무실이 있다고 그러더라고요. 임대업을 하신다고 비서가 그랬어요. 그래서 ...중략... (임대인에게) 연락 취하고 이러는 거는 자기 (비서) 통해서 하라구.”

C상가 임차인 Y 씨, 여성, 40대

“자기(임대인) 말로는 17군데서 (월)세 받는 데가 있다고 하더라고.”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

임대인은 현재 4층(지하 1층 포함) 건물에 엘리베이터를 놓는 대규모 보수공사를 할 계획이니 임차인이 계약이 만료되는 대로 권리금 계약 없이 나갈 것을 요구한다. 앞서도 살펴본 것처럼 개보수는 재건축이 아니므로 개정된 「상가건물 임대차보호법」에 따라 임대인은 임차인이 신규임차인과 체결할 수 있는 권리금 계약을 방해해서는 안 된다. 따라서 이 사안은 법적 다툼이 발생할 수 있는 사안이다. 그러나 실제로 그러한 계획이 있다면 임차인은 신규임차인을 구하기가 어렵다. 보수 공사가 진행되면 영업에 지장을 받을 수 있기 때문이다. 그렇게 되면 현재 임차인은 자연히 권리금을 받을 수 없게 된다.

또한 집주인이 계획하는 역대 이상의 보증금과 월 1,000만 원 이상의 임대료는 주변 시세보다 월등히 높은 금액이다. 사실상 이 정도 임대료는 기업 본사에서 운영하는 프랜차이즈 가게가 아니라면 부담하기 어려운 액수다. 그러나 해당 상가건물은 금천교시장 입구에서 먼 시장 안쪽에 위치하고 있다. 때문에 주로 대로변에 자리 잡는 프랜차이즈 가게가 이곳에 입점할 가능성은 거의 없다. 그러므로 그 정도 임대료를 내고 들어올 임차인은 찾기 어렵다고 봐야 한다. 17개의 건물을 소유한 임대업자 건물주가 이 사실을 모를 리 없다. 때문에 역대 이상의 보증금과 월 1,000만 원 이상의 임대료는 실제 계획일 수도 있지만 임차인의 권리금 계약을 방해하려는, 실현가능성이 낮은 업포의 성격이 짙다. 주변 시세보다 월등히 높은 임대료 때문에 신규임차인을 구할 수 없다면 현재 임차인은 자연히 권리금을 받을 수 없기 때문이다.⁴³ 임대인이 그러한 의도를 가지

43 그러나 이러한 행위도 「상가건물 임대차보호법」에 저촉된다. 제10조의4 1항에 따르면 임대인은 “임차인이 추천한 신규임차인이 되려는 자에게 상가건물에 관한 조세, 공과금, 주변 상가건물의 차임 및 보증금, 그 밖의 부담에 따른 금액에 비추어 현저히 고액의 차임과 보증금을 요구하는 행위”를 함으로써 “임차인이 추천한 신규임차인이 되려는 자로부터 권리금을 지급받는 것을 방해하여서는 아니 된다.”

고 있든 그렇지 않든 효과는 동일하다.

요약하면 임대인의 두 가지 계획, 즉 대대적인 보수공사와 주변 시세보다 월등히 높은 임대료는 실현 여부와 무관하게 그것의 공지만으로도 한 가지 효과를 낳게 되는 데 바로 권리금을 사라지게 만드는 것이다.

사라진 권리금은 어디로 가는가? 임대인은 두 가지 전략을 취할 수 있다. 첫째는 개보수 공사를 마친 후 본인이 신규임차인으로부터 권리금을 받는 것이다. 둘째는 사라진 권리금을 임대료로 전환시키는 것이다. 즉 상가를 무권리화해서 권리금을 없애고 임대료를 높여 내놓는 것이다. 특히 프랜차이즈가 입점한 가게에서 이런 경우가 많다.

“(맘상모의 상인 한 분은) 상도동에서 감자탕집을 하시는데 거기 스타벅스 들어올 거니까 무조건 나가라고 한대요. 지금 건물 월세가 1:2:3층 다 합쳐서 700만 원쯤 하는데, 스타벅스가 들어오면 통째로 월세 1,300만 원씩 낸다고 했다고 짹 비우라는 거죠.”

“그 건물에 가게가 세 개 있는데 그 가게 권리금을 다 합치면 한 2~3억 원 되거든요. 그 권리금을 스타벅스는 안 내고 들어오는 거죠. 권리금 안 내는 대신에 “내가 매달 1,300만 원 낼게” 그러는 거예요. 그럼 임대인 입장에서는 완전 생큐죠. “그래도 될까? 가게 하던 사람들한테 좀 미안하지 않냐?” 하다가도 ‘기획부동산’ 같은 데가 끼어가지곤 “이만큼 했으면 할 만큼 한 거예요. 5년 넘어 법적으로 문제될 것 없으니 짹 내보내시고 안 된다면 소송 걸면 됩니다.” 하고 부추기는 거죠.”

1 씨, ‘맘편히장사하고싶은상인모임’ 사무국장, 남성, 30대⁴⁴

⁴⁴ 한겨레, 2015. 12. 22, “재주 부려놓고 쫓겨난 곰들이 뭉쳤다”에서 인용.

임대인은 C상가건물을 48억 3천만 원에 매입하면서 38억 원 가량⁴⁵을 담보 대출 받았다. 상가담보 대출 금리가 연 3.5~4% 가량이므로 임대인이 은행에 내야할 대출 이자는 대략 월 1,100만~1,267만 원이 된다. 때문에 임대인은 어떻게든 월 임대료를 최대한으로 올릴 수 있는 방안을 강구해야만 할 것이다. 이때 무권리화, 즉 권리금을 없애고 임대료를 올리는 것은 주요한 전략이 될 수 있다.

“그런 식으로 사요. 2, 3억 가지고 십 몇 억짜리 건물 산다는 거지. 상권 지역에서는 (담보대출이) 70%까지 나온대요. 그런 사람들이 결국 대출을 많이 끼고 사니 대출 전가를 하는 거예요. 대출 이자가 월세에 있는 거죠. 이자 전가를 임차 상인들에게 하는 악순환이 일어나는 거죠. 그런데 이제 들어오는 사람이 없어. 기획부동산은 얘기 하죠. “사장님(임대인) 들어올 데 많아요. 저희가 데려올 게요.” (임차인을) 데려와요. 그런데 결국 피해 보고 나가죠. 대출 이자를 월세에 녹이는 ...중략... 거기에 공합이 맞는 게 무권리화인거고.”

1 씨, ‘맘편히장사하고싶은상인모임’ 조직국장, 여성, 40대

임대인이 신규임차인으로부터 권리금을 받든 권리금을 없애고 임대료를 높이면 권리금이 임대인에게로 흘러들어 가는 것은 마찬가지다. 후자의 경우 청구 항목이 달라졌을 뿐이다. 그리고 두 가지 전략 모두 현재 임차인이 권리금을 받지 않고 나가야만 가능한 일이다. 임대인이 C상가 임차인에게 권리금을 인정할 수 없다고 말한 배경이다.

⁴⁵ C상가건물의 근저당권설정으로 인한 채권최고액은 45억 6천만 원이다. 일반적으로 제1금융권은 대출원금의 120%를 채권최고액으로 잡는다. 그러므로 C상가 임대인의 대출원금은 약 38억 원으로 추산할 수 있다.

(2) 임차인의 이해관계

C상가 임차상인이 가장 원하는 것은 현재 자리에서 계속 장사를 하는 것이다. 음식점이라는 업종 특성상 같은 곳에서 오랫동안 장사를 해야 고객을 많이 확보할 수 있기 때문이다. C상가 임차상인은 장사를 시작한 지 5년 정도가 지나서야 자리를 잡았고, 적자를 보지 않은 건 작년부터라고 말한다. 그러나 이제 막 손익분기점을 지난 상황에서 가게를 정리해야 하는 상황에 놓이게 된 것이다.

“이게 체인점 빼고서는 기존의 음식점이나 자영업 다 해갖고, 처음부터 장사 잘되는 집은 없거든요. 그런데 저희 같은 이런 업종은 특히 더 심하단 말이에요. 한군데서 오랜 시간 장사를 해야지 어느 정도 고객층이 생기고, 이게(족발) 매일 먹는 음식이 아니잖아요. 밥처럼. 그러니까 한 달에 한 번 오는 사람도 있고 일주일에 한 번 오는 사람도 있고. 두 달에 한 번 오는 사람. 이게 이제 층층이 쌓여갔고 단골층이 형성되단 말이에요. 근데 저희도 5, 6년은 되게 힘들었어요, 이 자리에서. ...중략... 이제 한 4년 전부터는 장사가 될 만하다 싶어갖고 약간 마음 편하게 장사를 하고 있거든요. 어느 정도 고객층이 형성 됐으니까.”

C상가 임차인 Y 씨, 여성, 40대

“실질적으로 적자를 안 본 게, 작년부터 적자를 안 본다고. 버는 건 없어. 근데 내가 따로 사채를 끌어 쓰거나 은행 빚을 쓰거나 이러지는 않아. 근데 그냥 먹고는, 그냥 생활만 하는 거야 딱. 생활만 딱 하는데 이제 안정권에 들어서 생활을 하려고 하는데 딱 이런 일이 벌어진 거야 이제.”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

임차인은 2007년부터 작년까지 월 임대료 250만 원(보증금 3,000만 원)을 냈다. 작년 5월 재계약 이후부터는 월 270만 원(부가세 포함 시 297만 원)을 내

고 있다. 임대인은 임차인에게 보낸 내용증명에서 개보수 공사이후 임대차계약 우선권을 주겠다고 했지만 월 1,000만 원의 임대료는 현재 임차인이 감당할 수 있는 수준이 아니다. 이것은 현재 월 임대료의 세 배가 넘는 액수다.

“지금 여기가 (월 임대료가) 300이잖아요. ...중략... 400까지는 내가 진짜 더 열심히 해서 낼 수 있는 거고. (현재) 보증금이 3,000인데 한 2, 3000 더 달라 그러면 사채라도 얻어서 다시 할 마음이 있지. 그런데 이걸 뭐 택도 없이 많이 달라고 그러면 못하는 거지 뭐.”

C상가 임차인 M 씨, 남성, 40대

그래서 임차인은 임대인과의 협상을 시도해 봤지만 임대인은 협상을 거부하고 있다.

“우리(C상가 임차인)는 특수 업종이다, 그런데 어떻게 우리보고 “니네 한 푼도 못 주니까 보증금만 갖고 나가라.” 이렇게 얘기 하실 수 있는 거냐고. 그러면 우리보고 길거리에 나왔으라는 얘기냐고, 제가 (임대인에게) 그랬어요. 그랬더니 딱 그러더라구요. ...중략... “그럼 그 돈에 맞는 데 가서 지금처럼 다시 열심히 일을 하세요.” 이러더라구요. 그러니까 말이 안 통하더라구요. 대화를 해볼래도 들어주는 게 있어야지 서로 대화가 오고 갈 텐데 이 사람은 딱 잘라요.”

C상가 임차인 Y 씨, 여성, 40대

재계약이 불가능한 임차인이 마지막으로 기댈 수 있는 것은 권리금뿐이다. C상가 임차인은 2007년 권리금 3,000만 원을 내고 현 상가에 들어왔다. 그리고 인테리어 비용으로 7,000~8,000만 원을 투자하고 2년 전에 다시 3,000만 원을 들여 리모델링을 했다. 권리금과 시설투자금액으로 모두 1억 3천~1억 4천만 원 가량을 투자한 것이다.

하지만 언급한 것처럼 임대인은 권리금을 인정할 수 없다는 입장이다. 그러나 현재 임대인이 내세우는 개보수 사유는 법적 다툼의 여지가 있기 때문에 임차인은 신규임차인을 구해서 권리금 양도양수를 인정해달라고 임대인에게 요구할 예정이다. 만약 요구가 받아들여지지 않으면 임차인은 임대인을 상대로 손해배상 청구를 해야 한다. 물론 쉽지 않은 싸움이다.

06

정책 제언

- 1_상가건물 임대차보호법의 개선방향
- 2_서울시 젠트리피케이션 종합대책 개선방향

06 | 정책 제언

1_상가건물 임대차보호법의 개선방향

작년 5월 개정된 「상가건물 임대차보호법」은 상가권리금을 임차인의 권리로 보장한다는 점에서 큰 의의를 갖는다. 앞서 살펴본 것처럼 개정된 법안은 임대인이 임차인의 권리금 계약을 방해할 수 없도록 하고, 이를 어길 시 임차인이 임대인을 상대로 손해배상을 청구할 수 있는 근거를 마련했다.

그러나 환산보증금에 따른 법 적용 제한·재건축·1년 6개월 이상 비영리 사용·3회 이상 임대료 연체 같은 권리금 회수를 어렵게 하는 각종 단서 조항들 그리고 짧은 계약 갱신 한도 등은 여전히 문제로 남아 있다.

먼저 환산보증금에 따른 법 적용 제한은 점점 더 많은 상가를 법의 사각지대로 내몬다. 이 상가들은 임대료 상승한 제한을 받지 않기 때문에 임대료가 폭등하는 위험에 노출될 뿐 아니라 주변 상가의 임대료를 들쭉이게 하는 진원지가 될 수 있다. 임대료 폭등에 시달려도 좋은 상인은 없으며 그것을 무한정 견딜 수 있는 상인 역시 존재하지 않는다. 환산보증금 기준이 불필요한 이유다.

또한 재건축에 의해 권리금을 받을 수 없는 경우 건물주가 임차인에게 퇴거보상금을 지급하도록 하여 임차인의 피해를 최소화해야 한다. 그리고 금천교시장의 사례에서 보듯이 건물주가 재건축 조항을 적극적으로 해석하여 개보수를 사유로 권리금 계약을 방해하고 있으므로 이에 대한 보완이 필요하다.

1년 6개월 비영리 사용 규정은 월 임대료보다 권리금이 훨씬 높은 상권에서는 악용될 소지가 다분하다. 따라서 권리금 수준을 감안하여 비영리 사용 기간을 늘릴 필요가 있다. 그리고 3회 이상 임대료를 연체했다 하더라도 임차인의 권리금 회수 권리는 인정되어야 한다. 임대료의 연체로 임대인이 입을 수 있는 피해

에 비해 권리금 회수 기회 박탈로 임차인이 입는 피해가 비교할 수 없을 만큼 크기 때문이다. 설사 임대료가 연체가 아니라 미납되었다고 하더라도 임대인은 보증금에서 차감하는 방법으로 충분히 회수할 수 있다. 때문에 임차인의 권리로 명시된 권리금까지 임대인에게 넘겨줄 필요는 없다.

그리고 재계약 보장 기간 5년은 생계를 목적으로 영업하는 임차상인에게는 너무 짧은 기간이다. 권리금과 시설 투자비, 보증금까지 자영업을 시작하기 위해서는 초기에 많은 비용이 든다. 그러나 그것의 회수는 보장되어 있지 않다. 더군다나 한국처럼 자영업 경쟁이 치열한 사회에서 자영업이란 일종의 모험과도 같다. 장기간의 계약 기간 보장은 그나마 최소한의 안전장치가 될 수 있다. 물론 그 기간 동안의 임대료 상승 제한 또한 뒷받침 되어야 한다.

마지막으로 지적할 것은 손해배상 청구와 관련된 부분이다. 개정된 임대차보호법은 임차인의 권리금 회수 기회를 보장하고 있지만 임대인이 이를 어길 시 임차인은 손해배상을 청구해서 법적 다툼에서 승소해야만 자신의 권리를 찾을 수 있다. 임차인은 어떻게 임대인이 자신의 권리를 침해했는지 힘들게 입증해야만 할 것이다. 그러나 임대인은 상대적으로 우월한 경제력을 바탕으로 손쉽게 법률적 조력을 구할 수 있겠지만 대다수 임차상인은 그렇지 않다. 일반적으로 임대인과 임차인이 동원할 수 있는 사회적 세력은 크게 차이 나기 때문에, 그리고 현행 법률 체계가 기본적으로 사적 소유권을 우선하기 때문에 손해배상 청구라는 법률적 수단은 임차인에게 유리한 방편이 되기 어렵다. 임차상인들의 부족한 사회적 세력을 보완하기 위한 정책적 개입이 필요한 이유다.

2_서울시 젠트리피케이션 종합대책 개선방향

2015년 하반기에 발표된 서울시 「젠트리피케이션 종합대책」은 젠트리피케이션 현상을 단순히 임대인과 임차인의 분쟁으로 보지 않고 사회문화적 현상으로 바라보며, 지역적인 차원에서 앵커시설 운영과 임차인의 상가 자산화전략 같은 예방 전략을 세웠다는 점에서 큰 의미가 있다. 도시재생사업과 지구단위계획으로 발생할 수 있는 젠트리피케이션 피해를 방지하기 위해 이들 지역에 젠트리피케이션 예방대책을 수립하려는 전략 또한 이 현상을 도시계획 차원에서 바라본다는 점에서 진일보한 측면이 있다.

그러나 상술했듯이 이 대책은 실질적인 분쟁이 일어나는 곳에서 실효성을 갖지 못한다. 예컨대 상생협약과 장기안심상가운영은 임대인의 참여를 유인하기 위한 구속력과 강제력이 없다. 서울시가 제시한 내용을 보면 임대인의 선의에 기대 내용으로만 구성되어 있다. 따라서 임대차 분쟁이 일어나는 현장을 조율하고 피해 임차인을 구제하기 위해서는 이 대책이 제도적 구속력을 가질 수 있는 장치를 마련해야 한다. 현재 법률적 상황에서 임대인에게 강제력과 구속력을 가할 수 있는 수단은 상위법인 「상가건물 임대차보호법」의 개정 혹은 특별법 제정을 통해서만 가능하다.

다행히 서울시에서는 분쟁 조율과 협의를 강제하기 위한 임대차보호법 개정⁴⁶과 「젠트리피케이션 특별법」⁴⁷ 제정을 국회에 건의하고 있다. 그러나 서울시가 마련한 임대차보호법 개정안의 대부분은 이미 이전에 야당에서 마련한 안으로 2015년 법률 개정 시 여당에 의해서 삭제된 내용이다. 이처럼 법의 개정과

⁴⁶ 서울시가 제시한 개정안은 임대차 계약 갱신 기간을 5년에서 10년으로 확대, 현재 임대료 9% 인상 제한보다 합리적인 인상 기준 마련, 건물 철거나 재건축 시 권리금에 준하는 청구권 인정, 분쟁위원회 조정설치 등을 담고 있다.

⁴⁷ 특별법에서는 상생협약 위반 시 벌칙과 과태료 등 제재 근거를 두고 있다.

제정이 사회 분위기와 계급 간 권력 관계에 의해서 좌우된다고 봤을 때 서울시의 노력이 언제 결실을 맺을 수 있을지 불투명하다.

따라서 현재 몇몇 유명지역에서 급박하게 진행되고 있는 젠트리피케이션의 피해를 최소화하기 위해서는 법 제·개정의 노력과 함께 임대인과 임차인의 불균등한 관계를 좀 더 수평적인 관계로 만들 수 있는 정책이 요구된다. 지금 언론과 이 연구에서 언급된 사례들은 많은 양의 정보와 자본으로 편법적으로 임차인을 내몰고 있는 임대인들의 행태로 나타나고 있다. 임차인들은 이에 대한 제도적인 보호수단을 찾지 못하고 어쩔 수 없이 쫓겨나는 상황을 반복하고 있다. 따라서 지금 시급히 요청되는 사항은 이 불균등한 관계를 수평적 관계로 만드는 것이다.⁴⁸ 이를 위해서 임차인들을 배타적으로 옹호하는 전문가 그룹이 요구된다. 서울시에서 이번 대책에 마련한 지역별 전문 변호사와 세무사 지원 전략은 배타적 옹호 그룹이라기보다는 자문과 상담 쪽에 가깝다. 지금 임차인들에게 필요한 건 자문과 상담을 통해 개별적으로 임대인과 분쟁을 하는 것이 아니라 임차인의 권리를 집단적으로 옹호할 수 있는 전문가 그룹이다. 이 전문가 그룹의 지원을 받으며 비대칭적 관계를 수평화시키며 임대인과 대등하게 분쟁할 수 있는 조건과 제도적 장치를 마련하는 것이 무엇보다 필요하다. 예컨대 이 임차인 배타적 옹호 그룹을 서울시 산하 기구 혹은 비영리 기관으로 구성해서 임차인 보호를 위한 장치를 마련하고 확대해야 한다.

⁴⁸ 임차인들은 맘상모를 조직해 임차인들을 세력화하고 임대인과 분쟁하고 있지만 상인으로 구성된 집단이라는 점에서 장기적인 분쟁 대응에는 한계가 있다. 상인들의 세력화와 더불어 이들을 배타적으로 옹호하는 다양한 전문가 그룹이 결합이 돼야 임대인과의 불균등한 관계를 최소한 수평적으로 맞출 수 있다.

참고문헌

- 김규원, 2014, “도시의 바이러스로서 예술가 -도시 젠트리피케이션 과정에 있어 예술가의 존재와 현상에 대한 검토”, 『문화정책논총』, 제28권 제1호, pp.112~135.
- 김상수 외, 2010, 『서촌, 사람들의 삶과 일상 2』, 서울역사박물관.
- 김지운, 2015, “봉제마을 찬신동 - 도시재생과 산업재생의 엇박자”, 『도시연구』, 제14권, pp.125~157.
- 김필호, 2015, “강남의 역류성 젠트리피케이션- 신사동 가로수길과 방배동 사이길의 사례연구”, 『도시연구』, 제14권, pp.87~123.
- 박경환, 2002, 『상가특강』, 예문.
- 박성규, 2014, “상가관리금에 대한 법경제학적 고찰”, 『공간과 사회』, 제50권, pp.5~41.
- 부동산114, 2016, 「2015년 4/4분기 상업용 부동산 분기리포트」.
- _____, 2015, 「2014년 4/4분기 상업용 부동산 분기리포트」.
- _____, 2014, 「2013년 4/4분기 상업용 부동산 분기리포트」.
- _____, 2013, 「2012년 4/4분기 상업용 부동산 분기리포트」.
- 서울시, 2010, 『경복궁서측 제1종 지구단위계획』, 서울시.
- 서울역사박물관, 2010, 『서촌조사보고서』, 서울역사박물관.
- 신정엽·김감영, 2014, “도시 공간 구조에서 젠트리피케이션의 비판적 재고찰과 향후 연구 방향 모색”, 『한국지리학회지』, 제3권 제1호, pp.67~87.
- 신현준, 2015, “오래된 서울에서 진정한 도시동네 만들기의 곤란— 서촌/세종마을의 젠트리피케이션 혹은 복합적 장소형성”, 『도시연구』, 제14권 pp.7~41.
- 이기웅, 2015, “젠트리피케이션 효과 - 홍대지역 문화유민의 흐름과 대안적 장소의 형성”, 『도시연구』, 제14권, pp.43~85.
- 이선영, 2014, “재개발, 이주, 젠트리피케이션 반대운동”, 『대한지리학회지』, 제49권 제2호,

pp.299~309.

임희지, 2012, 「서촌 지역 정책평가를 통한 향후 발전방향」, 서울연구원.

중소기업청, 2013. 12. 5, “2013년 상가건물임대차 실태조사 결과 발표”.

Davidson, M. and Lees, L., 2010, “New-build gentrification: its histories, trajectories, and critical geographies”, *Population, Space and Place*, vol.16, no.5, pp.395~411.

Glass, R., 1964(2010), “London: aspects of change”, Loretta Lees, Tom Slater and Elvin Wyly, eds., *The Gentrification Reader*, London: Routledge.

Ha, Seong-Kyu, 2007, “Housing regeneration and building sustainable low-income communities in Korea”, *Habitat International*, vol.31, pp.116-129.

Hackworth J., Smith N., 2001, “The changing state of gentrification” *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol.92, pp. 464~477.

Hammel, D., 1999, “Gentrification and land rent: a historical view of the rent gap in Minneapolis”, *Urban Geography*, vol.20, no.2, pp.116~145.

Hamnett, C., 1991, “The blind men and the elephant: the explanation of gentrification”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol.16, pp.173~189.

Harris, A., 2008, “From London to Mumbai and back again: gentrification and public policy in comparative perspective”, *Urban Studies*, vol.45, no.12, pp.2407~2428.

He, Shenjing, 2009, “New-build gentrification in Central Shanghai: Demographic changes and socioeconomic implications”, *Population, Space and Place*, vol.16, no.5, pp.345~361.

He Shenjing, 2012, “Two waves of gentrification and emerging rights issues in Guangzhou, China”, *Environment and Planning A*, vol.44, pp.2817-2833.

Kim, Soo-Hyun, 2010, “Issues of squatters and eviction in Seoul: from the perspectives of the dual roles of the state”, *City, Culture and Society*, vol.1, pp.135-143.

Kriznik, B., 2011, “Selling global Seoul: Competitive urban policy and symbolic reconstruction of cities”, *Revija Sociologiju*, vol.41, no.3, pp.291-313.

Lees, L., 2000, “A reappraisal of gentrification: towards a ‘geography of gentrification’”, *Progress in Human Geography*, vol.24, no.3, pp.389~408.

- Lees, L., Slater, T. and Wyly, E., eds., 2008, **Gentrification**, London: Routledge.
- Ley, D., 1987, "The Rent Gap Revisited", **Annals of the Association of American Geographers**, vol.77, no.3, pp.465~468.
- Ley, D., 1993, "Gentrification in Recession: social change in six Canadian inner cities, 1981~1986", **Canadian Geographer**, vol.13, no.3, pp.230~256.
- Ley, D., 1994, "Gentrification and the politics of the new middle class", **Environment and Planning D**, vol.12, 53~74.
- Lim, Heeji, et al., 2013, "Urban regeneration and gentrification: land use impacts of the Cheonggye Stream Restoration Project on the Seoul's central business district", **Habitat International**, vol.39, pp.192~200.
- Rerat, P., Soderstrom, O., and Piguet, E., 2010, "New Forms of Gentrification: Issues and Debates", **Population, Space and Place**, vol.16, 335~343.
- Shin, Hyun Bang and Kim, Soo-Hyun, 2016, "The developmental state, speculative urbanisation and the politics of displacement in gentrifying Seoul", **Urban Studies**, vol.53, no.3, pp.540~559.
- Smith, N., 1979, "Toward a theory of gentrification: a back to the city movement by capital not people", **Journal of the American Planning Association**, vol.45, no.4, pp.538~548.
- Smith, N., 1987, "Gentrification and the rent gap", **Annals of the Association of American Geographers**, vol.77, no.3, pp.462~465.
- Smith, N. and Williams, P., eds., 1986, **Gentrification of the City**, Boston: Allen and Unwin.
- Zukin, S., 1987, "Gentrification: culture and capital in the urban core", **Annual Review of Sociology**, vol.13, pp.129~147.
- Zukin, S., 1995, **The Cultures of Cities**, New York: Wiley-Blackwell.
- Zukin, S., 2010, **Naked city : The Death and Life of Authentic Urban Places**, New York: Oxford University Press.

경향신문, 2014. 11. 7, "마을은 뜨는데... 주민이 떠난다".

경향신문, 2014. 4. 6, “‘제2의 피맛골’ 금천교시장이 떴다”.

미디어오늘, 2015. 7. 14, “건물주가 소원인 나라에 희망은 없다”.

이데일리, 2016. 2. 25, “[카드뉴스] 오늘의 경제용어 - 젠트리피케이션”.

중앙일보, 2015. 7. 21, “임대로 난민 해결한 서촌 사람들”.

한겨레, 2014. 11. 24, “‘서촌’에 사람과 돈이 몰려오자...꽃가게 송씨·세탁소 김씨가 사라졌다”.

한겨레, 2015. 11. 23, “젠트리피케이션 방지 서울시가 팔 겼었다”.

한겨레, 2015. 12. 22, “재주 부려놓고 쫓겨난 곰들이 뭉쳤다”.

한국경제, 2010. 7. 27, “종로 서촌 한옥마을, 역사·문화지구로”

PD수첩, 2016. 2. 2, “건물주와 세입자, 우리 같이 좀 삽시다”, 1070회.

<https://www.kais.kr/realtyprice/main/mainBody.htm>(국토교통부 부동산 공시가격)

<http://www.kar.or.kr>(한국공인중개사협회)

http://kras.seoul.go.kr/land_info/info/baseInfo/baseInfo.do(서울 부동산 정보 조회 시스템)

<https://opengov.seoul.go.kr/sanction/6878659?from=mayor>(서울시 젠트리피케이션 종합 대책)

<http://www.r114.com>(부동산114)

http://www.visitseoul.net/kr/article/article.do?_method=view&art_id=58508&lang=kr&m=0004004004001(서울시 공식 관광정보 웹사이트)

작은연구 좋은서울 15-18

서촌 금천교시장 젠트리피케이션 분석

발행인 _ 김수현

발행일 _ 2016년 3월 6일

발행처 _ 서울연구원

비매품

06756 서울특별시 서초구 남부순환로 340길 57

본 출판물의 판권은 서울연구원에 속합니다.