



“K-치킨 맛좀 볼래?”
프랜차이즈
해외공략 속도
L1

LS그룹
소외계층에
김장김치 11톤
L4



정책과 사람, 제도와 현실 잇는 청년 임차인의 ‘동행자’



새벽을 여는 사람들

정 창 원

정창원공인중개사사무소 대표

요즘 부동산 시장에서 청년·신혼부부의 관심사는 ‘내 집 마련’만이 아니다. 전세 사기 뉴스와 보증금 미반환 사례가 이어지면서 “집을 어디에 구할까” 만큼 “내 보증금은 안전할까”도 중요해졌다. 부동산 현장에서 고객의 계약서와 특약 그리고 보증보험과 대항력의 빈틈 등 고민하는 부동산 공인중개사가 있다. 주인공은 부산의 ‘정창원공인중개사사무소’ 정창원 대표다. 그는 제도와 현장 사이에서 청년 임차인의 ‘동행자’를 자처하고 있다.

정창원 부동산공인중개사사무소 대표는 자기 일을 이렇게 정의한다. ‘현장과 제도를 연결하는 주거 커뮤니케이터’라고.

정 대표는 “계약의 출발점은 동행하기다”라고 말한다. 계약의 시작부터 갱신·종료까지, 서류 한 줄과 절차 한 번이 임차인의 오늘을 비꾼다는 믿음에서다.

계약은 종이 위에서 끝나지 않는다. 정 대표는 중개서비스의 기준을 스스로 더 높게 세운다. 정 대표는 “확인·설명의무를 법적 최소치로 보지 않는다”며 “언제나 당사자의 첫 계약임을 가정하고 설명한다”고 말한다. 그에게 중개란 정보 비대칭을 줄이는 커뮤니케이션이자 낯선 제도를 생활 언어로 번역하는 일이다.

정 대표의 현장 노트에서 정리되는 문장은 의외로 단정하다.

정 대표는 “특약은 만능이 아니다”라고 반복해서 이야기한다. 그는 ‘임대인 변경으로 전세보증 유지 불가 시 임의 해지’와 같은



정창원 공인중개사사무소 대표가 전세 제도의 구조와 임차인의 역할을 설명하고 있다.

/정창원 대표



중개서비스 기준 스스로 높게 세워
‘당사자의 첫 계약’ 가정하고 설명

좋은 의도의 ‘특약’ 역효과 낼수도
특약보다 얹혀있는 ‘제도 이해’ 먼저

청년들 안심하고 물어볼 창구 없어
‘주거 커뮤니케이터’ 시작한 계기
‘찾아가는 청년 주거상담소’ 운영

전세계약, 최소한의 제도 이해해야
계약 ‘사람의 삶’으로 완성되는 것



조항이 보험 약관과 충돌해 오히려 보증 가입 자체를 막는 사례를 지켜봤다. 좋은 의도로 넣은 한 줄이, 다른 제도와 부딪히며 역효과를 내는 순간이었다고 설명한다. 정 대표는 “특약보다 먼저, 얹혀있는 제도들을 이해하자”고 말한다.

현장에서 체감하는 변화도 분명하다. 이젠 임차인이 매체에서 배운 특약을 스스로 정리해 오기도 한다. 그는 그 흐름을 반긴다.

다만 그는 “요청의 취지를 정확히 파악하고, 온전한 설명을 바탕으로 협의하는 문화가 같이 가야 한다”고 덧붙인다. 수용보다 설명이 먼저라는 원칙이다.

정창원 대표가 강조하는 또 하나의 키워드는 ‘대응’이다.

정 대표는 “사고가 났을 때 갱신과 종료 단계의 대응이 결과를 갈라놓는다”고 말한다. 실제로 그는 보증보험이 있는데도 이행청구 시기를 놓쳐 효력이 상실되는 사례, 후순위 임차인이 배당요구를 하지 않아 손실이 커지는 사례를 자주 접한다고 했다.

간혹 후속 임차인의 입주가 겹치면, 보증금 전액 변제 전 퇴거로 대항요건을 잃기도 한다. 그는 체제 순간의 문구보다 갱신·종료 국면에서의 대응이 중요하기 때문에 교육의 무게중심도 이 단계로 옮기자고 제안한다. 임차권·전세권·보증보험 등 안전장치의 역할과 소요시간을 먼저 이해하라는 것도 같은 맥락이다.

정창원 대표가 건네는 세 줄의 생활법은 간결하다. 첫째, ‘마음에 드는 집을 고른 뒤 서류를 보는 순서를 뒤집자’다. ‘문제 없는 집 중에 마음에 드는 집’을 택하는 역순이 안전하다는 것. 둘째, 공문서로 확인하고, 근거자료 제시는 공인중개사의 의무이니 적극적으로 요구하자. 셋째, 계약 때 선택한 안전장치(대항력·우선변제·전세권·보증보험)의 역할·소요시간을 먼저 배우자. 선택이

곧 책임이니, 장치의 구조를 이해하는 게 출발이다.

‘주거 커뮤니케이터’라는 자의식에 대해 정창원 대표는 “청년들이 안심하고 편히 물어볼 창구가 없었다는 문제의식에서 시작했다”고 말한다. 그는 계약의 체결만이 아니라 거주 과정과 정부 지원정책까지, 정책과 사람, 제도와 현실 사이를 잇는 ‘공간자’가 필요하다고 느꼈다. 그래서 강연장으로, 상담현장으로 먼저 걸어 나갔다. 국토교통부 ‘찾아가는 청년 주거상담소’에서 청년들과 직접 얼굴을 맞댄 것도 같은 이유다.

정창원 대표의 배경도 그의 설명 방식을 단단히 받친다. 개업 10년 차. 많은 청년들과 신혼부부의 임차를 도우며, 토목 전공 및 보수공사장교 복무 경험으로 노후, 누수와 같은 집의 상태를 ‘현장 언어’로 풀어 설명한다. 정 대표가 ‘쾌적함’이란 단어를 계약서 밖으로 끌어내 현장 점검과 연결하는 감각, 법과 서류를 설명하면서도 거주자의 하루를 떠올리는 습관이 여기서 온다.

정창원 대표의 시선은 시장과 제도를 동시에 본다. 정 대표는 “정부는 악용 사례로 드러난 빈틈을 메우고, 시장은 회복을 위한 자정이 필요하다”고 설명한다. 자신은 그사에서 사람의 언어를 정책으로 번역하고, 정책의 취지를 현장으로 전달하는 연결자가 되겠다고 다짐한다. 결국 계약은 서류가 아니라 사람의 삶으로 완성된다는 믿음 때문이다.

첫 전세를 앞둔 이들에게 정창원 대표는 “전세는 유익할 수 있지만, 복잡적이고 함축적인 임대차 계약”이라며 “단순한 월세의 연장선으로 보지 말고, 구조와 역사, 제도를 최소한이라도 이해해야 한다”고 말한다. 준비된 동행이 당신의 방을 지킨다는 메시지다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr



정창원 대표가 강의를 진행하고 있다

메트로 한줄뉴스

▲홍명보호 볼리비아전 중원·수비는 ‘물음표’

/사진 뉴시스

▲전인지, LPGA투어 안니카 3R 공동 15위…톱 10 가시권



▲프로야구 SSG, ‘일본 국가대표 출신’ 다케다 아시아쿼터로 영입

▲북한 축구, U-17 월드컵 16강에서 일본 만나다

▲코소보, 첫 월드컵 본선 보인다…북중미 PO 출전 확정

▲국립민속국악원, 29일 연희부 정기공연 ‘유랑의 꽃’ 선보여