



# 호텔카지노 업체가 객실계약이 부당함을 주장하며 호텔을 상대로 제기한 손해배상청구 등이 받아들여지지 않은 사례

2022.07.20

호텔카지노, 면세점 등은 내방객 숫자가 영업의 성패를 좌우하고, 그러한 이유로 사드, 메르스 그리고 최근 몇 년 동안 전세계를 괴롭히고 있는 코로나19 등으로 인한 내방객의 감소가 영업이익의 감소로 직결될 수밖에 없는 것이 현실입니다. 사업자로서는 어떤 방법으로든 그로 인한 손실을 회복할 수 있는 방법을 찾기 마련이고, 그 과정에서 관련 계약을 체결한 당사자를 상대로 소를 제기하는 경우가 적지 않습니다.

카지노 사업자인 A는 호텔을 일부 임차하여 카지노영업을 하고 있던 전 사업자로부터 카지노 사업장 임대차계약과 함께 객실계약을 승계하여 카지노 사업을 하였습니다. 카지노를 이용하는 고객들은 해당 카지노가 위치한 호텔의 객실을 이용하는 것이 일반적이고, 그러한 이유로 카지노 사업자가 고객 특히, VIP 고객을 유치하기 위해서는 카지노 영업장이 위치해 있는 호텔 내에 위치한 객실을 안정적으로 확보해 둘 필요가 있습니다. 그러한 이유로 전 사업자는 B호텔 측과 카지노 영업장 임대차계약과 함께 객실계약을 체결하여 카지노를 운영해 왔고, A도 마찬가지로 방법으로 카지노를 운영하기 위해 해당 계약을 그대로 승계했던 것입니다.

그런데 사업 초기에는 어느 정도 수익이 발생했으나, 도중에 사드, 메르스 등의 사태로 인하여 카지노 이용객의 상당부분을 차지하는 중국 관광객이 급감하게 되었고, 그로 인하여 A는 매출은 감소한 반면, 객실계약을 통해 미리 확보해 둔 객실 중 사용하지 못한 객실에 대해 위약 수수료를 부담해야 하는 어려움을 겪게 되었습니다. 그러한 상황에서 A는 (i) 객실계약을 체결할 필요가 없었음에도 불구하고, B호텔이 객실계약을 체결하지 않을 경우 카지노 영업장 임대차계약을 체결할 수 없다고 하여 부득이 객실계약을 체결을 강제당한 것이므로 이는 불공정거래행위에 해당하고, (ii) 일반고객과 비교하여 객실을 사용하지 않을 경우 부담하는 위약수수료의 액수가 과다하므로 대폭 감액되어야 한다는 이유로, B호텔을 상대로 손해배상 및 부당이득의 반환을 구하는 내용의 소를 제기하였습니다.

법무법인(유) 세종은 B호텔을 대리하여, (i) 객실계약은 A의 영업상 필요에 의해 체결된 것이지, B호텔이 체결을 강제한 사실이 없고, (ii) A는 카지노 영업의 특성상 다수의 객실을 미리 확보해 둘 필요가 있었고, 그러한 이유로 체결된 객실계약과 일반고객의 객실계약을 동일시할 수는 없으므로, 액수만을 이유로 위약수수료의 과다 여부를 따질 수는 없음을 적극적으로 주장, 증명하였습니다. 법원은 이러한 주장을 받아들여 A의 청구를 전부 기각하는 내용의 판결을 선고하였고, A가 해당 판결에 대해 항소를 제기하지 않음으로써 해당 판결은 그대로 확정되었습니다.

## <쟁점 및 판시>

이 사건에서는, (i) 호텔이 카지노 영업장 임대차계약을 체결하면서 객실계약까지 체결한 것이 불공정거래행위로서 '끼워팔기'에 해당하는지, (ii) 카지노 사업자가 다수의 객실을 확보하기 위해 체결한 객실계약의 위약수수를 일반고객의 위약수수와 비교하여 감액을 할 수 있는지 여부가 쟁점이 되었습니다.

첫 번째 쟁점에 관하여 법원은, A가 다른 호텔로 카지노 영업장을 이전할 수 있었을 뿐만 아니라 영업상 이유 즉, 카지노를 이용하는 고객들로 하여금 오랫동안 카지노에서 머무르도록 하기 위해 객실계약을 체결한 것이고, 또 그러한 이유로 장기간 객실계약을 갱신해 왔다는 이유로, A가 카지노 영업장 임대차계약을 체결하기 위해 객실계약의 체결을 강제당한 것으로 볼 수 없다고 판단하였습니다.

그리고 두 번째 쟁점에 관하여 법원은, A가 매출을 극대화하기 위해서는 객실을 사전에 안정적으로 확보해 둘 필요가 있었고, 그러한 이유로 자신의 이익을 위해 객실계약을 체결하였을 뿐만 아니라 장기간 객실계약을 갱신하고 그 과정에서 위약수수가 과다하다는 주장을 하지 않았다는 점 등에 비추어 볼 때, A가 B호텔의 부당한 압박으로 인하여 과다한 액수의 위약수수를 정하게 된 것으로 볼 수 없다고 판단하였습니다.

기업은 이익의 창출을 목적으로 하고 그러한 이유로 계약 체결 여부를 결정하고 계약 조건을 정하게 된다는 점에서, 일반적으로 자신의 이익에 반하여 상대방의 압박에 의해 계약을 체결하거나 계약조건을 정한다는 것은 현실에 부합하지 않습니다. 이 사건의 경우에도 A는 손실이 발생하자 그 원인이 객실계약 체결의 강제에 있었다고 주장했으나, 그 이면에는 사드, 메르스 등 외부사정으로 인하여 매출이 급감하였다는 사정이 자리잡고 있었습니다. 법무법인(유) 세종은 법리적으로 A의 주장이 부당함을 설명하고, 다른 한편으로는 사실관계 측면에서 A의 주장이 자신이 처해 있던 입장과 스스로 취한 태도에도 반하며 그 이면에는 외부사정으로 인한 매출감소가 자리잡고 있다는 점을 적극적으로 주장, 증명함으로써, B호텔로 하여금 예상치 못한 손실을 피할 수 있도록 하였습니다.

## 관련구성원

### 이승수

변호사

02-316-4341

sslee@shinkim.com

### 백대용

변호사

02-316-4630

dybaek@shinkim.com

### 김지연

변호사

02-316-1609

jyoungkim@shinkim.com

### 김태석

변호사

02-316-7273

tsekim@shinkim.com