

1면에서 계속 →

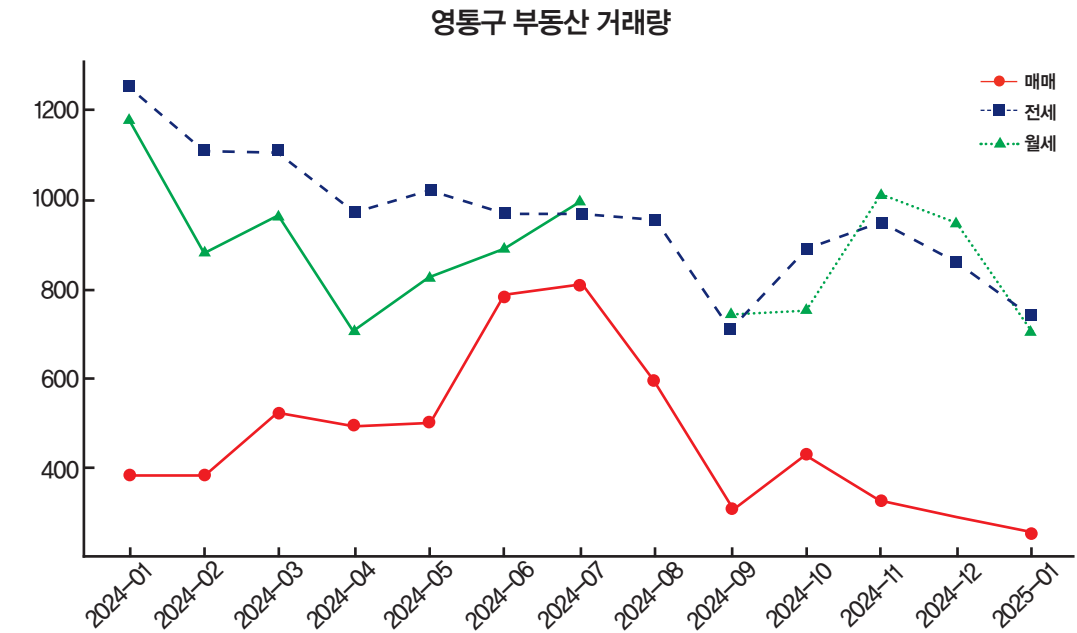
국제캠 총학과 제휴를 맺은 식당, 학생이 즐겨 찾는 식당을 위주로 방문했다.

국제캠 총학과 12년째 제휴를 맺고 있는 ‘멕시모부리또’ 안미경 사장은 “특히 저녁 시간대에 사람이 없어 매출이 많이 줄었다”며 “코로나 때보다 더 심각하다”고 한탄했다. 24시간 영업으로 학생들 사이에서 ‘한국순대’라고 불리는 ‘원조한국순대국 해장국’ 직원 역시 “예전에 비해 장사가 더 안돼 겨우 운영하는 상태”고 말했다. 이어 “장사가 잘되던 ‘부대통령’ 같은 식당도 문을 닫아 학생이 찾을 음식점이 없을 것 같다”고 덧붙였다.

대rob변에 위치해 많은 학생이 찾던 ‘수누리감자탕’ 또한 찾아갔다. 수누리감자탕마저 매출이 지난해와 비교해 3분의 1 정도 감소했다고 전했다. 수누리감자탕 조해진 직원은 “지난 학기 기말고사 때부터 체감이 많이 됐고 지금쯤이면 학생이 개장을 맞아 다시 돌아올 때인데 아직도 사람이 없다”고 말했다.

대rob변 뒷골목 경돈가스는 2월 셋째 주에 폐업을 앞두고 있다. 경돈가스 최 사장은 “학생을 상대로 영업하는 것이라 질 좋은 음식을 제공하고 싶어 그동안 고급 원자재를 사용해 왔지만 원자재값은 계속해서 오르는데 학생을 생각하면 가격을 올리기도 어려워 남는 게 없다”며 코로나 때보다도 더 심각한 상황에 결국 폐업하게 됐다고 밝혔다. 이어 최 사장은 “찜생뽕사 같이 장사가 잘 되는 식당도 손님이 아예 없어 한동안 문을 닫았다”며 “장사가 안돼 감당이 안 되는 상황”이라고 덧붙였다.

줄어드는 매출로 폐업을 늘고, 들어오려는 식당은 감소하다 보니 자연스레 부동산 거래 역시 부진한 상태다. 그 결과, 문을 닫는 공인중



개소가 늘고 있다. 경기부동산 포털에 따르면 올해 1월 영통구 부동산 매매 거래량은 251건으로, 전년 동월 387건 대비 100건 이상 급감했다. 전·월세 거래량 역시 올해 1월 1,423건으로, 전년 동월 2,434건 대비 약 1,000건 감소했다.

부동산중개소 역시 폐업 위기
거래량 1000건 감소해

정건 상가에서 신한부동산을 운영 중인 한주란 공인중개사는 “십년 이상 운영하던 부동산을 그만두는 공인중개사도 엄청 많다”며 “월세를 못 내니 그만둘 수밖에 없어 피가 마르는 상황”이라고 덧붙였다.

럭키부동산 박영철 공인중개사는 “부동산 거래량 역시 현저히 줄었다”며 “학교 앞 상권이 죽는 핵심 요인은 배달업도 한몫하는 것 같다”고 덧붙였다.

로또부동산 이영진 공인중개사는 “코로나 이후 달라진 대학 문화 영향에 대해 언급했다. 이 공인중개

사는 “예전에는 대그룹이 모여 회식이나 각종 행사를 활발하게 했다면 코로나 이후로는 주로 소규모로 모이고 전처럼 술도 많이 마시지 않는 것 같다”며 “그러다 보니 학교 앞 장사가 점점 힘들어진 것 같다”고 덧붙였다.

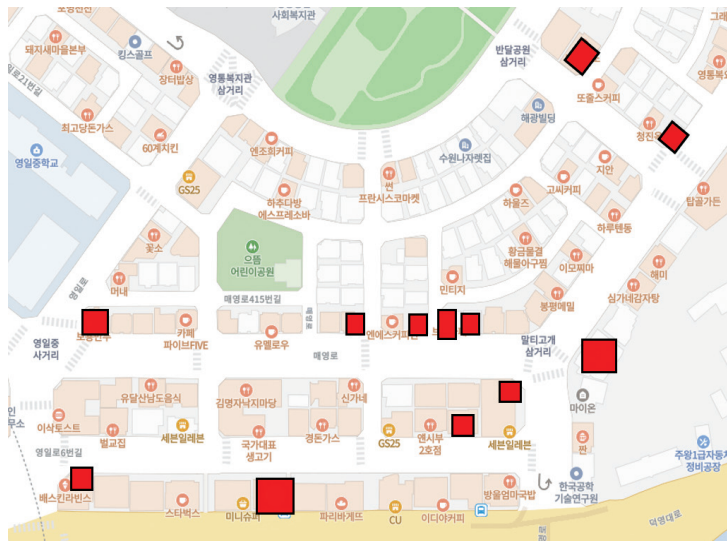
이어 방학 동안의 매출 감소 폭이 큰 점을 언급하기도 했다. 이 공인중개사는 “이쪽 가게의 주 고객층은 학생이라 방학 때는 매출이 확 줄어든다”며 “개인적 생각으로 다른 일반 사람도 많이 방문하도록 가격을 저렴하게 하면 좋겠지만, 비싼 임대료 때문에 그럴 수도 없어 막연한 일이다”라고 말했다.

공동 마케팅 펀드
학교 연계 마케팅
해결책 될 수도 있어

전문가들은 영통 상권 침체 원인으로 인근 상권 이용률 분산, 거주 인구 감소 등을 언급했다.

단국대 도시사회·부동산학부 유

정석 교수는 “영통 청명 일대 상업 시설이나 온라인 배달 서비스 확대로 캠퍼스 인근 상권의 이용률이 분산됐을 것”이라고 설명했다. 또한 대학가 특유의 ‘안정적 수익’ 기대감 역시 한몫한다고 주장했다. 유 교수는 “안정적 수익 기대감으로 건물주들이 임대료를 높게 책정하



국제캠 정문 맞은편 상권 지도. ※빨간색 네모: 공실

는 경향이 있다”면서도 “실제 학생 수요는 제한적이라 공급 대비 수요가 부족해져 폐업으로 이어진다”고 덧붙였다.

서울시립대 도시사회학과 신인철 교수는 거주 인구 감소를 주요 원인으로 꼽았다. 신 교수는 “국제캠 특성상 통학하는 학생으로 인해 캠퍼스 인근 거주 인구 감소가 1차적 원인일 것”이라며 “두 번째로는 기존 상권이 학생 수요변화에 적절히 대응하지 못한 것일 수도 있다”고 덧붙였다.

유 교수는 상권 활성화 방안으로 학교와 연계한 전략적 마케팅을 강조했다. 유 교수는 “대학 행사로 테마 거리 조성이나 공동 프로모션을 기획할 수 있다”며 “창업·스타트업 지원 프로그램과 연계해 학생이 지역 상권에 직접 창업할 수 있는 인큐베이팅 프로그램을 마련하면, 자연스러운 수요 창출과 서비스 모델의 유입이 가능하다”고 설명했다.

공동 마케팅 펀드 조성 역시 해결책이 될 수 있다고 말했다. 유 교수는 “상인회와 대학 등이 참여하는 공동기금을 조성해 이를 상권 개선에 투자하는 방법이 있다”고 말했다.

Ch

대학주보

+

대학주보 카카오톡채널이 생성되었습니다.
카카오톡 채널 추가하고 경희대학교소식 받아보세요!!

카카오톡 채널 추가하는 방법
카톡 상단 검색창 클릭 → QR코드 스캔 → 채널 추가

kakaotalk