

잠재력과 소비지향성이 뛰어난 신상업중심지

신림역 사거리 일대



신림 사거리 일대는 봉천사거리와 더불어 관악구내 2대 지역중심 생활권으로 재개발·재건축이 활발한 주거 및 업무·상업 중심지로서, 현재 신림역을 중심으로 하루 평균 이용인구는 약 8만명에 이르고 발전 잠재력이 우수하며 고객층의 다양성과 소비지향성이 뛰어난 유망 상권이다.

□ 글/ 미주하우징(주) 상권분석팀장 임근을 (☎02-4567-119)
□ 진행/ 강영주

신림 사거리가 위치하고 있는 곳은 행정구역상 관악구 신림 1·5동과 본동의 경계부분이다. 지상으로는 남부순환도로와 신림로가 교차하며 지하로는 2호선 신림역이 위치해 있다.

사거리 서측으로는 도림천이 자리하고 있으며 북서측으로는 보라매공원과 보라매상업타운이 형성중에 있다. 이 상업타운은 현재 80%이상의 공정률을 보이고 있는데 98년이면 완공되어 바야흐로 본격적인 업무, 상업중심지로서의 역할이 기대되는 지역이다.

위치 및 지역 특성

신림 사거리 일대는 관악구내 2대 지역중심 생활권 중의 하나로서 재개발·재건축 사업이 활발하게 진행되고 있는 봉천중심 생활권(봉천4거리 일대)과 차별화되는 주거 및 업무·상업중심지로서의 역할을 담당할 수 있도록 블록별 특화기능을 살린 복합용도로의 개발을 계획하고 있으며 사거리 동측에 위치한 봉천사거리와 연계하여 정비해 나갈 방침이다.

현재 신림역을 이용하고 있는 인구는 하루평균 약 8만여 명으로서 보라매타운이 형성되는 98년이 되면 더욱 늘어날 것으로 전망되고 있다.

이 지역은 크게 두가지 특성을 가진 상권으로 분류된다. 사거리를 중심으로해 북측, 즉 상도동쪽은 30대 이상의 중장년층을 위한 휴게실과 먹거리·숙박업소 등이 즐비하며 남측 서울대쪽은 '제2의 신촌'이라 불릴만큼 신세대를 위한 공간으로 활용되고 있다.

신림역을 중심으로한 상권은 현재 거의 포화상태이다. 서측에 횡으로 자리한 도림천으로 인해 서측으로의 상권팽창은 거의 기대하기 어려운 실정이다. 그러나 낙관적으로 보면 노후된 상업빌딩들이 재건축 또는 개보수를 통해 고밀도화된 첨단빌딩으로 전환하고 있고 보라매공원에 들어선 대규모 주상복합 타운은 신림동 상권의 중심지가 변성할 수 있는 충분한 요소가 된다는 점, 그리고 도림천의 복개가 예정되어 있는 신림로 확장공사로 인해 현재 상습 정체지역인 상도동~서울대간의 교통체증도 상당부분 감소할 것이라는 점 등 새로운 가능성을 점칠 수 있는 지역이다.

상권 현황

신림동하면 가장 먼저 떠오르는 것이 '순대타운'. 신림동 상권이 현재와 같이 호황을 누릴 수 있는 직접적인 동기라 해도 과언이 아닐 것이다. 또 다른 한가지는 숙박업소, 대표적인 업종이 먹고 자는 것에서 기인하듯 이 지역은 소



비 지향성이 매우 짙은 곳이며 주소비층 또한 대학생, 고시생, 중고생 등을 비롯하여 근로자들과 학창시절 향수에 젖어 이 지역을 찾는 기성세대까지 폭넓다.

지난 84년 지하철 2호선이 개통되면서 꾸준히 늘어난 이용인구는 인근 난곡, 봉천동, 서울대생들까지 가세하면서 지속적인 증가추세에 있고, 이 지역을 경유하는 마을버스 또한 이용인구의 증가로 인해 점차 노선이 추가되고 있어 마을버스와 연계되는 환승역으로서의 역할을 톡톡히 하는 곳이 바로 신림역 주변이다.

우선 살펴볼 지역은 가정 먼저 활성화되어 거대 소비타운을 형성토록 시발점을 제공한 C지역. 전체적으로 삼각형 모양의 대지 위에 신세대중심의 업종들로 구성되어 있는데, 지하4층~지상12층 규모로 96년 완공된 삼모스포렉스(오피스텔, 종합스포츠타운)와 99년 완공예정인 공사중인 삼모포커스타워(오피스텔, 주상복합건물) 그리고 노후된 건물에 오밀조밀하게 형성되어 있던 순대집들을 통합하여 신축한 '신림동 순대타운' 건물을 중심으로 상권이 밀집된 양상을 보이고 있다.

이면도로마다 젊은층을 대상으로 하는 커피전문점, 호프,



▲ C지역- 배후에 삼모스포텍스가 있고 순대타운이 형성돼 있다.

포켓볼, 닭갈비집, 패스트푸드점 등이 빼곡히 입점하고 있으며 도림천으로 인해 상권이 단절된 양상을 띄고 있다. 도림천 주변으로는 여관과 안마시술소, 숯불갈비집 등이 자리하고 있다.

봉림교 건너편으로는 관악종합시장과 주택가가 자리하고 있어 이 지역과는 차별화된 양상을 보인다. 남부순환도로와 신림로변으로는 약세사리점과 중저가 체인의류점들이 주종을 이뤄 형성돼 있고 주로 젊은층들이 선호하는 상품들로 구색을 갖춘 제화점 등도 눈에 띈다. 특이할 만한 사항은 보세의류나 중저가 의류를 취급하는 업소에서 고가의 의류점으로 전환하는 사례도 눈에 띄는데 이는 이 지역을 이용하고 있는 소비자의 수준이 점차 고급화되고 있음을 입증하는 일례이다.

D지역에는 각종 은행과 증권사, 각종 병원 등이 들어서 있는데 주거지가 대로변에 인접해 있으며 지난 94년에 착공하여 올 12월 완공예정인 청암인터크린타워(지하6층/지상23층)가 현재 80% 이상의 공정률을 보이며 마무리 공사중에 있다. 이 건물은 차후 대규모 판매·업무시설 및 아파트로 이용될 예정. 또한 각종 입시전문학원이 넓게 자리하고 있는 것도 주목할 만한 사항이다.

C지역과는 달리 충분한 팽창 가능성을 지닌 곳이며 주거 중심인 이 지역은 이면도로변으로 각종 근린생활시설이 입점한 상가주택이 자리하며 신림로변으로는 패스트푸드점과 커피전문점, 체인의류점 등이 입점해 있다.

앞서 언급한 지역이 신세대 젊은 계층을 위주로 한 곳이라면 다음에 언급하게 될 A·B지역은 기성세대들을 대상으로 하는 업종으로 구성되어 있는 곳이다.

우선 A지역은 지역자체가 하나의 커다란 숙박촌이라 부를 수 있는 곳이다. 이곳 중개업소에 따르면 약 200여개 이상의 숙박업소가 현재 성업중이며 바로 이어져 있는 주택가를 잠식해 들어가는 속도가 점차로 빨라져 주민들이 깊은 우려를 나타내고 있다.

주변에 형성된 업종들 또한 요식 및 주류업소 등 주로 30대 이상의 중장년층을 대상으로 하는 업소가 주종을 이루고 있다. 또한 북측에 자리한 보라매타운과도 매우 근접한

거리에 있어 타업종으로 변경을 계획하고 있는 곳도 있다.

B지역은 요식업소와 유흥업소가 더 큰 비중을 차지하고 있는 곳. 주거지와 혼재된 양상을 보이고 있으며 가야쇼핑센터를 중심으로하여 노점상들이 밀집, 소규모의 시장을 형성하고 있다. 가야쇼핑센터 입구로는 (주)태영에서 1,575평의 대지에 지하 5층~지상 23층 규모로 신림동 주상복합빌딩을 신축중에 있다. 대로변이 일반상업지역으로 지정되어 있어 가장 많은 발전 가능성을 가지고 있는 지역이라 할 수 있다.

상권 시세

(단위:만원)

구분	임대가	매매가	시세특징	권리금
A	상가 800~1,000 (600~700)	1,700~2,000	보라매타운의 완공이 가까워 오면서 주택시세는 오름세. 상가매물은 소액투자를 제외하고는 찾기가 힘든 실정.	800~1,000
	주택 600~700	350~450		
B	상가 800~1,000 (600~700)	1,500~1,800	상가시세의 오름세가 눈에 띄는 지역. 전년에 비해 평당 약 150~200만원 정도 상승세. 이는 보라매타운 완공의 여파로 판단되며 대로변 노후상가의 개보수 현장을 흔히 볼 수 있다.	700~900
	주택 600~700	350~450		
C	상가 1,500~2,000	2,400~2,800	상가의 경우 임대·매매 모두 매물을 구할 수 없다. 임대매물의 경우 권리금이 워낙 높게 형성되어 있어 수요자들의 접근이 쉽지 않다.	1,200~1,800 32평형 기준
	아파트 1억~1억1천	1억9천~2억1천		
D	상가 1,200~1,800	2,100~2,600	상가매물은 수요가 부족해 구하기가 수월치 않으며 권리금이 오름세를 보이고 있고 공급이 부족.	1,000~1,500
	주택 600~800	400~500		

※ 주지 사항

1. 상가 임대·매매가 및 권리금 모두 평당가격이다.
2. 전반적인 시세가 오름세. 특히, A·B지역의 경우 매물이 거의 자취를 감춘 상태.
3. C·D지역의 경우 시세는 이미 고가를 형성, 안정세에 들어서 현국이나 권리금이 매우 높은 실정.

상권 전망

신림동 사거리 일대는 관악구의 장기계획상 보다 점진적인 발전이 예상되는 지역이다. 대규모 상업지역인 보라매타운의 전면적인 성업이 이루어지기 전임에도 불구하고 이미 형성되기 시작한 도림천 북계도로변의 신상권형성 추이와 B지역 가야쇼핑 부근에 백화점이 입점할 예정인 것으로 알려지고 있어 보라매타운의 단지 형성이 모두 완료되고, 현재 준주거지역으로의 용도변경을 입안중인 주변지역의 개발 및 정비가 이루어지면 단순히 관악구내 중심지구로서

의 역할뿐만 아니라 서울시 전체적으로 볼 때 신상업중심 지로서 새로운 명소로 부상하리라 기대된다.

따라서 이 지역일원의 상권변화는 단순히 기존상권의 확대정도로만 해석되기보다는 주변지역 일대의 이미지 대전환이 함께 병행되리라 예측된다.

우선 인근지역에서 이루어지고 있는 재개발사업을 중심으로 이를 좀더 구체적으로 살펴보면 2,720가구의 신림 2-1지구와 구역지정만 끝난 신림 4지구(1만 2,265여평)·신림 1지구(4만 8,100여평) 등의 재개발지구가 신림상권의 세력권내에 자리하고 있으며 '달동네'라는 대명사로 알려진 봉천동 일대에 1만여 가구가 넘는 아파트가 건립될 예정이어서 신림상권에 큰 영향을 미칠 것으로 보인다.

신림동 역세권에서 가장 많은 잠재력을 가진 곳은 A·C지역이다. C지역의 경우 이미 상가로서 충분한 권리금과 임대가를 형성하고 있는 지역. 하지만 보라매타운이 형성되고 있는 쪽으로 갈수록 사정은 달라진다. 인구를 유입할 수 있는 잠재요소가 풍부한 것에 비해 이를 뒷받침할 만한 상권이 부족한 실정. 이지역에 대한 투자의 핵심은 직장인들을 겨냥해야 한다는 점이다. 이곳은 도림천이 복개되기 이전에 형성된 낡은 시설의 음식점과 상점이 대부분이다. 근래들어 신상권을 형성하며 탈바꿈을 하고 있지만 이렇다할 만한 약속장소도 없는 형편. 이러한 현상은 이면도로도 마찬가지. 이는 가까운 신림상권에 눌린 탓도 있지만 상권이 형성될만한 요소가 없었던 이유도 있다.

다만 기존에 신림동에 탄탄한 상권이 형성되어 있으므로 동종의 업종이라 하더라도 면밀한 지역조사와 분석으로 고급화·차별화를 꾀하는 것이 반드시 필요하다.

제과점, 최상의 입점 지역은?

제과점이 입점하기에 가장 좋은 곳을 꼽는다면 점포를 왕

래하는 유동인구가 많고 배후에 두터운 잠재세력이 존재하는 곳 - 특히, 공동주택 밀집지역 입구라든지 버스 혹은 마을버스 정류장 인근이면 최상의 입점지역으로 꼽는다.

제과점 상품이 가진 가장 큰 장점은 구매 연령층에 구애를 받지 않는다는 점. 이와같은 현상은 상식적으로 볼 때 오피스 밀집지역이나 시내 중심가에는 제과점이 적합하지 않다는 생각을 깨뜨리고 오히려 특색있는 상품구성과 소비자 유입전략을 통해 높은 매출을 올리는 것을 보면 알 수 있다. 더욱이 이러한 지역들은 고정인구라 불릴 만한 소비계층이 매우 얇거나 거의 없기 때문에 치명적인 약점으로 작용할 수 있음에도 불구하고 일반적인 상식을 깨뜨리는 현상을 보이고 있는 것이다.

신림동 사거리 일대는 지역중심적인 성격이 강한 곳이다. 이와같은 곳에서는 소비자의 입에서 입으로 구전되는 소문이 매출과 직결된다. 어떠한 광고보다도 커다란 효과를 볼 수 있다. 이제 가격으로 승부를 거는 시대는 지났다. T.V 광고카피에서도 볼 수 있듯이 맛으로 승부를 걸어야 한다. 비근한 예로 C지역의 한 제과점을 들 수 있는데 이 점포의 경우 위치도 좋을 뿐만 아니라 주변에서 양질의 제품을 판매하는 것으로 소문이 나서 그 지역을 찾는 젊은층들은 물론이고 주민을 비롯한 탄탄한 고정고객을 가지고 있는 업소이다.

이처럼 유망 상권에 새로이 점포를 개점하기 위한 철저한 사전작업은 점포의 경쟁력을 높일수 있는 빛과 소금이 되어 줄 것이다. [계]



▲ A지역·C지역과 더불어 유망 역세권이다.

잠깐!! 투자상식

“맞은 편에 상점이 없는 경우는 손님을 끌기가 어렵다.”

맞은편에 상점이 형성되지 않은 지역은 대개 대중교통이 비켜가는 지점이기 쉽다. 지하철 2호선을 쫓 따라가다 보면 그런 곳을 발견하기가 쉬운데 지하철 신대방역에서 구로공단에 이르는 길이 전형적이다. 한편으로는 물론 버스 한 두 대가 지나고 일정한 가게터들이 자리잡고 있지만 한쪽은 지하철이 다니는 철길과 뚝방이다. 또 인근 주택가가 상권의 배후지가 되기도 하지만 이런 지역이 상권으로 번성하기란 좀처럼 쉽지 않다.

역세권일 경우 유동인구의 동선이 되기도 하지만 중심상권은 대개 안쪽의 간선도로를 중심으로 따로 형성되게 된다. 길 한쪽에 상점이 없는

경우는 더 이상 확장하기 어려운 상권의 끝자락이기 일쑤여서 도시계획이 바뀌기 전까지는 발전 전망도 어두운 편이라 할 수 있다. 일단 상점은 꼭 자신의 점포를 이용하고자 하는 손님이 아니더라도 많은 사람들이 기웃거리는 지점이 목이 좋은 곳이다.

때에 따라서는 충동구매에 의한 매상도 무시 못하기 때문이다. 하지만 한쪽만 가게가 있는 지역은 기본적으로 사람을 모으기 어렵다. 자신에게 꼭 필요한 물건이 있는 상점이 아니면 접근하지 않게 되고 그곳에 입점한 점포의 규모가 다 그렇고그렇다 보니 웬만해서는 의식적으로 고객을 유입할 수가 없다.