

국민 70% “집값 하락 1년 이상 이어질 것”

뉴시스, 모바일 투표 앱 ‘크라토스’에 조사 의뢰
집값 하락 원인 ‘치솟는 금리’ 40.0% 응답 1위

국민 10명 중 7명이 집값이 1년 이상 하락할 것으로 예상한다는 조사 결과가 나왔다. 29일 민영뉴스통신사 뉴시스가 모바일 투표 앱 ‘크라토스’를 통해 지난 23일부터 25일까지 앱 사용자 3792명을 상대로 ‘집값 하락 예상 기간에 대한 설문조사’를 진행한 결과, 응답자 36.6%가 ‘12개월’이라고 답했다. 이어 ‘6개월’이라는 응답이 29.6%로 조사

됐고, ‘3년’이라는 응답이 17.1%, ‘2년’이라는 응답이 16.7% 순으로 응답자가 많았다. ‘현 시점에서 집값이 얼마나 떨어질 것으로 예상하느냐’라는 질문에는 ‘평균 1억원’을 잃은 사람이 37.0%로 가장 많았다. 이어 ‘3억원’(25.2%), ‘5000만원’(21.8%), ‘2억원’(16.0%) 순으로 응답자가 많았다. 집값 하락의 원인으로는 ‘금리 인상으로

인한 이자 부담 증가가 40.0%로 가장 많은 선택을 받았다. 이밖에 ‘수요 감소’(25.9%), ‘물가 상승 부담과 경기둔화’(25.0%), ‘부동산 정책’(9.0%) 등의 순으로 조사됐다. 한국은행 금융통화위원회는 지난 25일 연 2.25%인 기준금리를 2.50%로 0.25%포인트(p) 인상했다. 사상 처음 네 차례 연속으로 기준금리를 올린 것으로 대출이자 부담이 커지면서 매수세가 위축되고 있는 상황이다. 주택담보대출 변동 금리는 현재 최고 연 6%대에 들어선 상황이다. 이에 최근 아파트값 하락이 본격화하고 있

다. 한국부동산원 조사에 따르면 이번주 서울 아파트값은 전주 대비 0.11% 떨어지며 지난 2019년 3월4일(-0.11%) 이후 3년5개월여 만에 최대 낙폭을 기록했다. 또 지난 5월30일 떨어지기 시작한 이후 서울 아파트 가격은 13주 연속 하락세를 기록 중이다. 한편 이번 조사는 지난달 25일부터 사흘간 크라토스 모바일 앱 내 투표 참여자 3792명을 대상으로 실시했다. 조사의 신뢰도는 95%, 표본 오차범위는 ± 3.0%다. 정승호 기자



친환경 소재 ↑...이브자리 가을·겨울 신제품 4종 공개

이브자리가 29일 2022년 가을·겨울 시즌 신제품 4종을 공개했다. 이브자리는 하반기 지속가능 트렌드로 선도가 커진 친환경 소재에 역량을 집중하고 있다. 이에 생분해성과 고기능성을 모두 갖춘 닥나무, 너도밤나무 등 식물성 원료 기반의 친환경 바이오 섬유 신제품을 대거 선보였다.

지난해 첫 선을 보인 페플라스틱 리사이클 제품군도 꾸준히 확대 중이다. 진드기가 기피하는 천연 성분을 활용한 알라지케어 가공 처리도 시종 전 제품에 적용했다.

이브자리가 공개한 신제품 4종은 모던 라인의 뉴웨이, 하이픈과 엘레강스 라인의 애플린, 엠믹스이다.

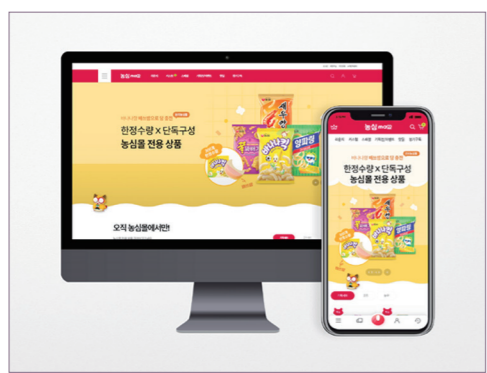
뉴웨이는 닥나무 원료를 특허기술로 개발한 한지섬유 제품으로 항균성, 소취성이 우수하고 피부 자극이 덜하다. 간결하게 표현한 프레임 형태의 자수 프린트가 더해져 고급스러움을 풍긴다. 네이비와 그레이 두 가지 색상이 있다.

하이픈은 너도밤나무에서 추출한 모달과 면을 혼방한 섬유로 만들어 부드러운 감촉과 선명한 색감을 오래 유지한다. 상단으로 올라갈수록 밝아지는 모노톤이 침실에 세련된 멋을 더해준다. 다양한 간격의 가로선을 배치해 디자인 완성도를 높였다.

애플린도 면모달 소재를 사용했다. 흰색 바탕에 노란색 잔꽃 무늬를 배색 포인트로 준 호 텔릭 베딩 스타일 제품이다. 이불 커버 끝단에는 8cm 길이의 날개처리와 레이스를 장식해 여성스러움을 가미했다.

엠믹스도 모달과 면을 함께 제직한 원단을 적용했다. 침구 전체에 은은한 보랏빛 플라워 패턴이 우아한 분위기를 자아낸다. 화이트 인 테리어와 우드 가구와 함께 침실을 꾸미면 조화롭게 잘 어울린다.

한편 이브자리는 전국 대리점주를 대상으로 가을·겨울 시즌 품평회수회를 열고 50여종의 시즌 신제품을 선공개 했다. 이 중 참석자들에게 가장 좋은 평을 받으며 뉴웨이를 비롯한 총 4종의 침구가 이브자리 하반기 대표 제품으로 선정됐다. 오유나 기자



‘신상 라면 제일 빠르게 판매’ 농심물, 오늘 오픈

농심이 공식 온라인몰 ‘농심물’을 오는 30일 오픈하고 29일 밝혔다. 농심의 주요 제품 판매와 함께, 고객에게 특별한 경험과 재미를 주는 새롭고 차별화된 서비스를 선보일 계획이다.

농심은 처음 출시되는 라면과 스낵을 농심 물을 통해 누구보다 빠르게 만날 수 있는 기회를 제공한다. 사전 예약 판매에 참여하면 정식 출시보다 최대 1주일 정도 빠르게 구매할 수 있다.

농심물에서는 소비자가 원하는 사진과 문구를 제품 패키지에 인쇄하는 ‘농구(농심 꾸미기)’로 ‘나만의 특별한 제품’도 제공한다. 농심은 우선 너구리컵과 닭다리스낵에 적용하고 향후 적용 제품을 확대할 예정이다.

계절별 또는 이벤트별로 제품을 구성하는 기획세트도 준비했다. 배홍등과 메밀소바를 묶은 여름세트, 새우강과 꿀파베기 등 단짠 스낵 구성, 다이어트 건면 누들짬뽕과 용기짬뽕 세트로 구성된 기획세트도 판매한다.

또 고객의 관심사에 따른 제품 추천기능을 도입, 선택의 편리함을 더했다. 향후 농심은 농심물에서만 판매하는 한정판 제품과 다양한 굿즈 등으로 소비자에게 특별한 경험을 제공할 계획이다.

농심 관계자는 “자사몰을 통해 빠르게 변화하는 소비 트렌드를 읽고, 이를 제품개발과 소비자 커뮤니케이션 활동에 반영해 나갈 계획”이라고 말했다.

최이슬 기자



CU도 가성비 치킨 경쟁 합류...조각치킨 2+1 행사

‘반값 치킨’ 경쟁에 편의점도 합류한다. 편의점 CU가 9월부터 즉석조리 인기 상품인 치킨을 대상으로 2+1 행사를 진행한다고 29일 밝혔다. CU가 치킨을 +1 증정 행사로 기획한 것은 이번이 처음이다.

9월 +1 증정 대상은 ▲넙적다리 일반·매콤 2종(각 2500원) ▲참숯구이 닭꼬치 일반·매콤 2종(각 2000원) ▲치킨꼬치 일반·매콤 2종(각 1700원) ▲핫잘도그(1800원) ▲체다치즈 핫잘도그(2000원) 총 8종이다. 같은 가격의 상품은 교차 구매가 가능하다. 이슬비 기자

배민·쿠팡이츠, 포장 주문에도 수수료 받을까...유료화 저울질

9월 말 포장 수수료 0원 프로모션 마감...무료정책 종료 가능성



배민의민족과 쿠팡이츠 등 배달앱들의 ‘포장 수수료’ 무료 서비스 종료 시점이 다가오면서 유료화 전환 여부에 관심이 쏠린다.

29일 관련 업계에 따르면 배민과 쿠팡이츠의 포장 주문 무료 프로모션은 오는 9월 30일 마감된다.

그동안 배민과 쿠팡이츠는 포장 주문에 대해서는 음식점으로부터 중개 이용료를 받지 않았다. 코로나19 확산으로 어려움에 빠진 업주들의 고통을 분담한다는 취지였다.

포장 주문 수수료 0원 정책을 먼저 시작한 건 업계 1위 배민이다.

배민은 2020년 8월 포장 주문 서비스를 선보인 이래 포장 수수료 무료 정책을 이어오고 있다. 후발주자인 쿠팡이츠도 지난해 10월 포장주문 서비스 개시와 함께 중개수수료 0원 프로모션을 시작했다. 이후 배민과 발을 맞춰 3개월·6개월씩 프로모션을 계속 연장했다.

수수료 무료 정책은 이용자를 최대한 많이 확보해야 하는 플랫폼 경쟁에서 우위를 점하는 효과도 있었다. 당시 배달수수료 부담을 피하기 위해 방문 포장으로 눈을 돌리는 소비자가 많았다.

하지만 최근 사회적거리두기 해제와 배달비 상승으로 배달앱의 ‘포장’ 이용자 수는 크게 늘어난 반면, ‘배달’ 이용자수는 갈수록 줄고 있어 배달앱들의 고민이 커진 상황이다.

배달앱 입장에선 배달앱 이용자 상당수가 수수료 없는 포장 주문으로 옮겨가고 있어 점주들로부터 받는 배달수수료가 크게 줄 수밖에 없다. 그렇다고 포장 주문에 수수료를 책정해 유료로 전환하자니 점주들의 대거 이탈이 우려된다.

포장 서비스는 배달비만 발생하지 않을 뿐, 배달앱 내에서 고객과 식당을 이어주고 주문을 중개하는 기능을 수행하기 위해 서버 확보

및 개발, 유지를 위한 비용이 투입된다. 최근엔 포장 주문이 급격하게 늘어나면서 관련 인력도 증가한 것으로 알려졌다.

식당 업주들은 배달비 부담이 커지자, 포장 주문 할인 행사 등 각종 혜택을 제공하며 포장 고객 유치에 열을 올리고 있다.

특히 배달이나 배민1 등 주문 중개 이용료가 발생하는 서비스는 가입하지 않고, 무료인 포장 서비스만 가입한 사례도 상당한 것으로 알려졌다.

업계에서는 배민과 쿠팡이츠가 당장 포장 이용료를 정상화하기 보다는 시간을 두고 서비스를 고도화하면서 요금 체계를 구축할 것으로 보고 있다.

그동안 무료로 제공해왔던 서비스인 만큼 포장 주문 중개 이용료를 정상화한다면 업주들이 강력 반발할 것으로 예상된다.

배민 관계자는 “코로나 시국으로 어려운 업주들을 위해 포장 주문을 무료로 지원해 왔다”면서 “포장 중개 이용료 정상화 시점과 요금 수준은 아직 정해지지 않았다”고 했다.

한편, 요기요의 경우 현재 업계에서 유일하게 포장 주문 건에 대해서도 배달 주문과 마찬가지로 12.5%의 중개수수료를 받고 있다.

포장 주문시 수수료 면제보다는 포장 주문 매출 규모를 늘려 점주들이 더 많은 수익을 낼 수 있게 돕는다는 취지다. 식당 업주에게 받은 이용료 중 일부를 포장 고객에 대한 프로모션 비용으로 쓰면서 포장 서비스를 강화한다는 얘기다.

요기요 관계자는 “점주들을 대상으로 한 수수료 면제 정책이 즉각적인 효과를 낼 수 있지만 장기적으로는 불안 요소가 될 수 있다”며 “포장 주문 댄 소비자에게 요기요 앱을 찾도록 하기 위해 요기페스 무한점 포장 할인서비스 등을 실시하고 있다”고 말했다.

김재환 기자

품질 좋은 순천 매실액, 대통령실 추석석물세트에 납품

농협회사법인 순천엔매실(주) 생산·가공한 300mL 2만병

순천시는 최고의 품질을 자랑하는 순천 매실액이 대통령실 추석선물 구성품으로 납품됐다고 29일 밝혔다.

순천시에 따르면 농협회사법인 순천엔매실(주)의 매실액 2만병(300mL)을 납품했으며, 대통령실 추석 명절 선물 세트 구성품에 포함돼 각계각층에 보내질 예정이다.

순천엔매실(주)에서 가공·생산한 이 제품은 구연산 함유량이 많은 잘 익은 황매실만을 선별해 3년 이상 발효·숙성시켜 좋은 품질을 자랑한다.

이 회사는 농촌융복합산업 인증, HACCP 인증, FDA 인증을 획득한 가공사업장으로 매실액, 매실장아찌, 매실환, 매실곤약젤리 등 12종의 가공품을 생산하는 매실 가공 전문기업으로 알려졌다.

순천시 관계자는 “순천 매실액 납품은 매실융복합산업지구 조성사업을 추진해 오며, 매실 생산 농가 및 가공법인과 연합해 생산·가공·유통·체험·관광 등을 연계한 매실 융복합 사업의 성과”라고 말했다.

이어 “매실 가공법인을 지속적으로 발굴



해 황매실을 브랜드화하고 콘텐츠 등을 홍보해 전국 최고인 순천 매실의 명성을 이어가는 데 최선을 다하겠다”고 말했다.

순천=김승호 기자

G마켓 “차례상 대신 ‘홈파티·나들이’ 상품 잘팔려”

G마켓이 추석을 2주 앞둔 일주일(8월21일~27일) 기준으로 상품 판매량을 분석한 결과, 차례상 관련 상품 매출은 감소한 반면 홈파티와 나들이 용품 판매가 크게 늘었다고 29일 밝혔다.

‘홈파티’와 관련된 식기나 식품류의 판매가 눈에 띄게 증가했다. 티포트(17%) 양식기(42%), 와인용품(34%)

및 파티테이블 용품(31%) 등 식기 및 테이블웨어를 비롯해 폭립(185%), 피자(120%), 감자튀김(105%), 치즈스틱(100%), 샐러드(34%) 등 홈파티와 어울리는 가공식품의 판매가 작년보다 크게 증가했다. 반면, 대표적인 명절 음식이나 차례용품의 판매는 줄었다.

추석 대표 음식인 송편은 지난해 보다 34% 판매가 줄었으며, 한과도 지난해 대비 26% 감

소했다. 제주용품도 작년보다 19% 판매량이 감소했다.

짧은 연휴, 친지 방문 대신 나들이를 계획하는 사람들도 많았다. 놀이공원 등 테마파크 이용권의 판매는 지난해 추석 전 대비 44% 증가했으며, 제주여행(38%), 국내여행(26%) 상품도 판매가 늘었다. 뉴시스



샘표, 추석 맞아 한가위 기획전...최대 52% 할인

샘표가 추석을 앞두고 다음달 4일까지 한가위 특별전을 진행한다고 29일 밝혔다.

특별전에서는 명절 음식 준비에 빠질 수 없는 새미네부의 쇠고기 야채 잡채소스, 요리에 센스 연두, 샘표 양조간장 701 등을 최대 52% 할인된 가격에 판매한다.

음식 준비에 필요한 제품 뿐 아니라, 귀성길 간식은 물론 명절 스트레스 해소에 안성맞춤인 질러 육포를 골라 담을 수 있는 특별 구성도 준비했다. 또 라이브 방송 중 구매왕을 선정, ‘샘표 선물세트 정성소’를 증정한다.

프로모션 첫날인 29일 오전 11시에는 네이버 쇼핑 라이브를 진행한다. 샘표는 방송을 통해 쉽고맛있게 명절 음식을 만들어주는 제품들을 선보이고, 추석 명절 음식 쉽고 맛있게 만드는 방법 등을 공유한다.

서선욱 기자