

부동산 침체로 1월 인구이동 50.6만명...36년 만에 최저

통계청 '1월 국내인구이동통계' 발표
1월 기준 1987년 이래 최저치 기록
“작년말 주택 매매 급감, 고령화 영향”

부동산 시장의 거래 절벽이 지속되면서 1월 국내인구 이동을 기록했다. 22일 통계청이 발표한 '2023년 1월 국내인구이동'에 따르면 지난해 전국 이동을 50만6000명으로 1년 전보다 8.4%(4만6000명) 감소했다. 1월 기준으로 1987년 46만8000명을 기록한 이래 가장 낮은 수치다.

지난해 11~12월 주택 거래량이 5만9000건으로 전년 같은 달(12만1000건)과 비교해 51.4% 감소하는 등 부동산 거래가 급감하면서 국내 이동 인구가 계속 감소세를 보이고 있다. 국내 인구 이동은 2021년 1월부터 25개월 연속 감소했다.

통계청 관계자는 “장기적으로는 인구 고령화로 인한 인구 구조 변화로 인구 이동이 감소 추세이고, 단기적으로는 지난해 주택 거래량이 전년 동기보다 51.4% 감소한 영향을 받은 것으로 보인다”고 설명했다. 인구 100명당 이동을 뜻하는 인구이동률은 지난해 11.6%로 1년 전보다 1.0%포인트(p) 줄었다.

시도별 순이동(전입-전출)을 살펴보면, 경기(6538명), 인천(2395명), 세종(762명) 등 5개 시도는 순유입됐고 서울(-3023명), 경북(-1650명), 경남(-1542명) 등 12개 시도는 순유출됐다. 순이동률은 세종(2.3%), 인천(1.0%), 경기(0.6%) 순으로 높았고, 제주(-1.0%), 광주(-0.8%), 경북(-0.7%) 순으로 낮았다.

최이슬기자

‘99년 커피값’ 돌아간 스타벅스...“이벤트 더 오래 갔으면”

22일부터 3일간 오후 2시~5시 아메리카노 톨사이즈 2500원



22일 오후 2시께 서울 시내 주요 오피스 상권인 서울 광화문 인근 스타벅스 무교동점에서 커피를 구매하고 나온 A씨가 한 말이다. 그는 “이미 점심시간이 지나서 사람이 적을 줄 알았는데 이벤트 전부터 길게 줄을 서 있어서 놀랐다”며 “이벤트 기간이 짧아 더 길게 했으면 좋겠다”고 말했다. 스타벅스 코리아는 이날부터 24일까지 오후 2시부터 5시 사이에 아메리카노 톨사이즈를 2500원에 판매하는 이벤트를 연다. 우리나라에 이대점(1호점)으로 처음 문을 연 1999년에 판매하던 가격으로 커피를 제공한다는 계획이다.

실제 무교점엔 이벤트 시작 10분 전인 오후 1시 50분까지 카운터 앞에 아무도 줄을 서 있지 않았는데, 오후 2시부터 커피를 구매하기 위한 인파가 갑자기 몰려들었다.

이들은 오후 2시가 다가오자 2500원에 커피를 구매하기 위해 길게 줄을 섰다. 한순간에 약 30명에 달하는 고객들이 모였다.

행사 기간 스타벅스에선 아메리카노 톨 사이즈를 영수증 당 최대 4잔까지 구매할 수 있다. 단 매장에서 파트너에게 직접 주문할 때만 참여할 수 있다. 사이렌 오더, 드라이브 스루존, 딜리버스(배달) 주문 시에는 적용되지 않

는다. 블론드, 다카페인, 1/2다카페인 원두 모두 추가 금액 없이 선택 가능하다. 개인 대화용 등으로 주문하면 기존 400원 할인이나 예코별 적립 혜택을 받을 수 있다.

4500원짜리 아메리카노 기프트콘을 이용할 경우엔 파트너들이 이벤트로 2500원에 커피를 구매할 수 있다고 안내해준다. 그래도 기프트콘을 사용하겠다고 할 경우엔 차액인 2000원을 활용해 다른 메뉴를 추가로 구매할 수 있다. 실제로 이날 할인 혜택을 모르고 온 소비자들 중 일부는 기프트콘을 활용해 쿠키 등을 주문했다.

스타벅스 코리아 1호점인 이대R점에서는 리저브 아메리카노 톨 사이즈를 2500원에 구매할 수 있다. 영수증 당 최대 2잔까지 주문 가능하다.

파트너들은 인파가 몰려 사고 등이 발생하지 않도록 줄을 정돈했다. 직장인 B씨는 “요즘 많은 인파로 안전사고가 생길 수도 있다는 불안감이 있다 보니 사람들이 많은 자리를 피하는데, 오늘은 직원 분들이 잘 안내를 해주셔서 그런 걱정은 딱히 들지 않았다”고 말했다.

스타벅스는 올해 1월 고객 로열티 프로그램 ‘스타벅스 리워드’ 회원 수가 1000만명을 넘어

선 것을 기념해 이번 행사를 기획했다. 우리나라 인구 5명 중 1명꼴로 스타벅스 리워드에 가입한 셈이다.

스타벅스가 초심으로 돌아가기 위해 1999년을 강조한 것이라 풀이도 나온다. 손정현 SCK컴퍼니 대표이사 역시 이번 행사와 관련해 “스타벅스가 첫 번째 매장에서 고객님을 처음 만날 때의 초심을 기억하며, 감사의 마음을 나눌 수 있도록 하겠다”며 “초심”을 강조했다.

신세계그룹은 스타벅스가 증정품 발암 물질 사태로 휘청이자 분위기 쇄신을 위해 지난해 10월 스타벅스를 운영하는 SCK컴퍼니 수장을 손정현 신세계아이앤씨 전 대표로 교체한 바 있다.

아메리카노 행사에 앞서 스타벅스는 지난해 연말 다이어리 행사에서도 초심을 강조했다. 스타벅스는 2003년부터 매년 겨울 일정 수의 음료를 구매하고 e-스티커 적립을 완성한 고객에게 플래너(다이어리)를 증정하는 ‘겨울 e-프린트 이벤트’를 진행해왔다.

스타벅스는 매년 새로운 디자인의 다이어리를 선보이고 증정품을 제공하는 등 연말 플래너 행사에 공을 들여왔지만, 지난해 연말엔 증정품 없이 다이어리 3종만 준비하는 등 간소하게 진행했다.

당시에도 스타벅스 측은 “플래너 행사를 진행한 지 20주년이기도 한만큼 초심으로 돌아간다는 의미에서 다른 증정품들은 올해에는 진행하지 않고 오직 플래너만 집중해서 소개하는 것”이라고 설명했다.

스타벅스는 이번 이벤트에서도 초심을 담은 소비자들에게 감사의 마음을 전하겠다는 의지다. 특히 소비자 뿐 만 아니라 파트너들의 안전에 각별히 신경 쓴다는 방침이다.

스타벅스 관계자는 “이번 이벤트는 스타벅스 리워드 1000만 회원 달성에 대한 사은 행사로 1999년도 1호점 오픈 당시의 스타벅스 초심을 담아 지난 24년간 스타벅스를 방문해 주시는 고객들에게 감사의 의미로 준비했다”고 말했다.

이어 “매장의 혼잡 시간대 미운영, 사이렌오더 및 DT라인 제외, 최대 4잔 구매 제한 등 고객과 파트너들의 안전을 최우선으로 고려하고, 매장의 혼잡을 최소화하기 위한 다양한 방안을 준비했다”며 “이번 이벤트를 통해 고객과 파트너 모두 만족할 수 있도록 최선을 다하겠다”고 덧붙였다.

김재환기자



한국GM 쉐보레 트레일블레이저, 해외판매 1위

약 1.5만대 수출, 국내 SUV 중 최다

한국GM 브랜드 쉐보레의 소형 스포츠utility차(SUV) 모델 트레일블레이저가 지난달 SUV 부문 해외판매 1위를 기록했다.

22일 한국자동차산업협회(KAMA)에 따르면 트레일블레이저는 형제 모델인 뷰익 앙코르GX와 함께 지난 1월 한 달간 총 1만5311대(잠정치)가 해외시장에 수출됐다.

트레일블레이저는 글로벌 시장을 겨냥해 탄생한 GM의 전략 모델이다. 형제 모델인 뷰익 앙코르 GX와 함께 2020년부터 글로벌 시장에 진출했다. 지난 1월까지 누적 해외판매 대수는 45만1981대로, 지난해 6월과 10월 월 승용차 수출 1위 자리에 오른 바 있다.

특히 트레일블레이저는 일반적인 소형 SUV와 다르게 험로주행을 위한 사륜구동 시스템과 고강성 차체를 두루 갖췄다. 스카이풀(SkyFull) 파노라마 선루프, 무선 폰 프로젝션, 헤드업 디스플레이, 7개의 보스 프리미엄 사운드 시스템 등 차 급을 뛰어넘는 고급 사양들이 대거 적용된 점이 특징이다.

로베르토 램벨 한국GM 사장은 “트레일블레이저는 품질에 있어 타협하지 않는 GM의 품질 최우선 가치를 통해 탄생한 모델”이라며 “정통 아메리칸 브랜드 본연의 가치를 보유한 프리미엄 SUV”라고 말했다.

정승호기자

아파트 거래량 ↑ ...더 쪼그라든 빌라 시장

빌라왕 등 잇따른 전세사기 사건에 수요 급감

올해 들어 아파트 거래량이 소폭 늘어난 데 비해 빌라(연립·다세대) 시장은 역대급 거래 위축 상황이 지속되고 있다. 최근 잇따라 발생한 빌라왕 전세 사기 사건으로 인해 빌라에 대한 인식이 나빠지면서 시장 위축이 이어진 것으로 풀이된다.

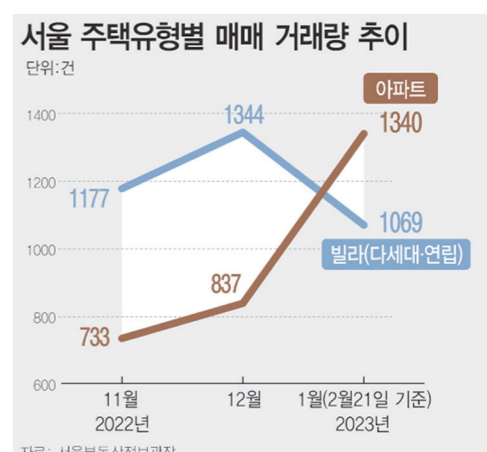
22일 서울부동산정보광장에 따르면 지난 달 서울 연립·다세대(빌라) 거래량은 지난 21일 기준으로 1069건을 기록했다. 지난해 11월 1177건, 12월 1345건에 못 미치는 거래량이다. 아직 월말까지 신고기한이 남아 있지만 최종 거래량은 1300건을 밑돌 전망이다.

빌라 역대 최저 거래량은 글로벌 금융위기 직격탄으로 부동산 거래가 극도로 침체됐던 2008년 11월의 1110건이었다. 지난해 11월부터 3개월 연속 1500건에 못미치며 역대급 거래 위축 상황이 이어지고 있는 셈이다.

최근 아파트 거래량이 조금씩 살아나고 있는 것과 대조적이다. 서울 아파트 거래량은 작년 12월 837건에서 올해 1월 1340건(21일 기준)으로 60% 넘게 증가했다.

정부가 1·3대책을 통해 서울 강남3구와 용산구를 제외한 나머지 지역을 규제지역에서 해제하고, 지난해 말 9억원 이하 주택에 대해 최대 5억원까지 빌려주는 ‘특별보증자리론’을 출시하는 등 부동산 연착륙을 위한 정책을 내놓자 아파트값 반등에 대한 기대감이 커졌다.

이에 아파트 시장으로 수요가 쏠리면서 빌라 시장의 수요가 더 줄어든 것으로 풀이된다.



또한 최근 빌라를 중심으로 전세사기, 강동전세 문제가 잇따라 터진 것도 빌라 시장 위축에 영향을 미친 것으로 보인다.

빌라 전세 거래량도 급감했다. 지난해 12월 빌라 전세 거래량은 4451건을 기록한 데 이어 올해 1월은 3749건(21일 기준)에 그치고 있다. 빌라 전세 역대 최저 기록은 지난 2018년 12월의 4358건이다. 1월 거래량이 역대 최저 기록을 갈아치울 가능성이 높다.

고종안 한국자산관리연구원장은 “빌라는 아파트에 비해 가격 상승 기대감과 구매 선호도가 떨어지기 때문에 더 타격을 받고 있는 것”이라며 “최근 빌라사기로 인해 빌라에 대한 인식이 나빠지면서 수요가 크게 감소한 측면도 있다”고 설명했다.

뉴스

여름 과일 무화과 ‘한 겨울 첫 출하’...축성재배가 비결

영암서 올해 무화과 첫 출하...1kg 한 상자 5만2000원

영암을 대표하는 여름 과일이자 특화작목인 무화과가 새로운 재배기술 덕분에 겨울 한파 속에서 처음으로 출하돼 소비시장 다변화가 기대된다.

22일 전남농업기술원에 따르면, 전남은 무화과 최대 생산지로 전국 재배 면적의 95%(656ha)를 차지한다.

무화과는 보통 한여름 시기인 7월부터 수확되는데 상온에서 이르면 지나면 물러지고 신선도가 유지되지 않아 장기 유통에 어려움을 겪어왔다.

이에 전남농업기술원 과수연구소는 전남 지역특화작목발전협의회와 협업을 시찰하우스 환경제어기술과 축성재배기술을 개발 보급해 한겨울에도 무화과를 수확할 수 있는 길을 열었다.

이번 기술은 과수 전정이 핵심이다. 기존의 시설하우스 무화과 전정은 12~2월 사

이에 하지만 겨울 생과 출하시기를 고려해 5~8월 사이에 전정을 실시하고, 시설 내부 온도에 변화를 준 결과 겨울철 재배가 가능해졌다.

특히 전남농업기술원은 지난해 가장 겨울 한파와 일조량 감소로 인한 약조건을 이겨내고 겨울 무화과 생산 실증시험 연구를 성공적으로 이끌었다.

앞으로 겨울 무화과 조기 수확 시기 정착과 국내외 시장 개척에 큰 성과가 기대된다.

겨울에 첫 수확한 무화과는 맛도 좋고 경도가 단단해 신선도가 일주일 이상 유지되면서 직거래와 마켓컬리 등으로 팔려나가고 있다.

1kg 한 상자에 5만2000원에 거래되고 있어서 농가 소득향상에 큰 도움이 될 것으로 전망된다.

전남농기원의 겨울 무화과 재배 성공은



지난 2021년 11월 아랍에미리트(UAE) 첫 시범 수출을 통해 가능성을 확인한 국내 무화과 해외시장 수출 확대에도 많은 기여를 할 것으로 기대된다.

조운섭 전남농업기술원 과수연구소장은 “겨울 무화과 생산 확대를 위한 저온 시설 하우스 환경과 생육관리 기술 개발 보급을 통해 국내외 소비시장 다변화와 농가 애로 사항 해결에도 힘을 쏟겠다”고 말했다.

영암=조대호기자