

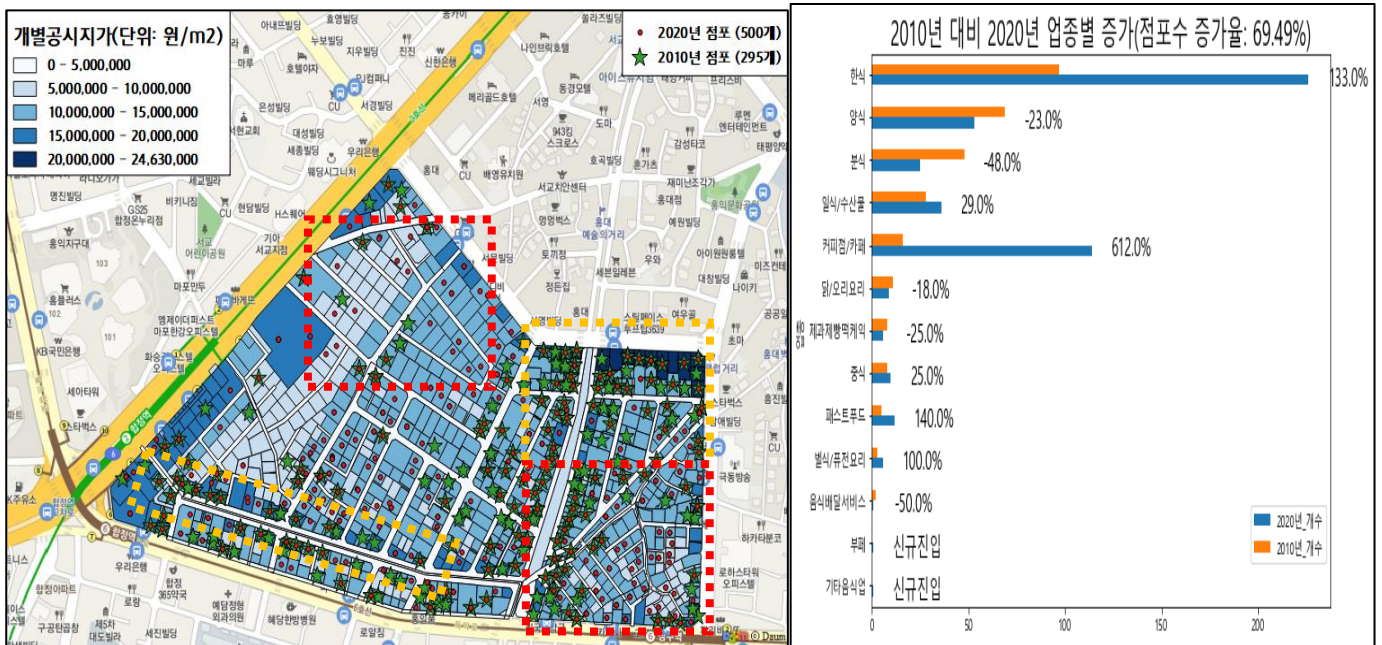
홍대&상수 상권 분석(10년 이상 생존한 음식점 중심)

20182793, 빅데이터 경영통계학과, 김민식

홍대 상권은 신촌, 이대와 함께 서울시내를 대표하는 대학상권이지만 단순한 대학상권이 아닌 문화와 소비의 중심의 상권이다. 다양한 시설(외식/클럽/쇼핑 시설)이 존재해 다양성과 특색이 존재하는 홍대는 10 ~ 30대 젊은 층의 유동인구가 많으며, 외국인 관광객의 주요 관광지로 뽑힌다. 이런 홍대 상권은 과거 '홍대입구역 주변' 근처를 중심의 상권에서 벗어나 경의선이 위치한 '연남동', 6호선 '상수동'까지 임대료가 상대적으로 저렴한 지역까지 상권 확장되면서 거대해지고 있다.

상권이 거대해지고 접근성이 좋아 유동인구도 계속해서 증가, 상권의 공시지가와 임대료도 상승하고 있다. 2020년 1분기 기준 홍대/합정 임대 상가 임대료는 약 25만원으로, 서울 전체 임대료 18만, 다른 대학상권의 평균보다 높다. 이런 Hot place 상권일수록 수익과 생존을 지속하는 것이 핵심이라 생각한다. 그래서 상대적으로 임대료가 낮고 발전 가능성이 높은 합정 ~ 성수역 상권에 대해 생존한 음식점을 맵핑하고 분석을 진행함으로써 유행과 변화 속에서 생존할 수 있는 전략에 대해 살펴보고자 한다.

<2010 vs 2020년 음식점/카페 데이터로 파악한 상권 특징>



▲ 2020년 공시지가와 음식점 분포(2010년 vs 2020년)

▲ 2010년 vs 2020년 대비 업종 증가

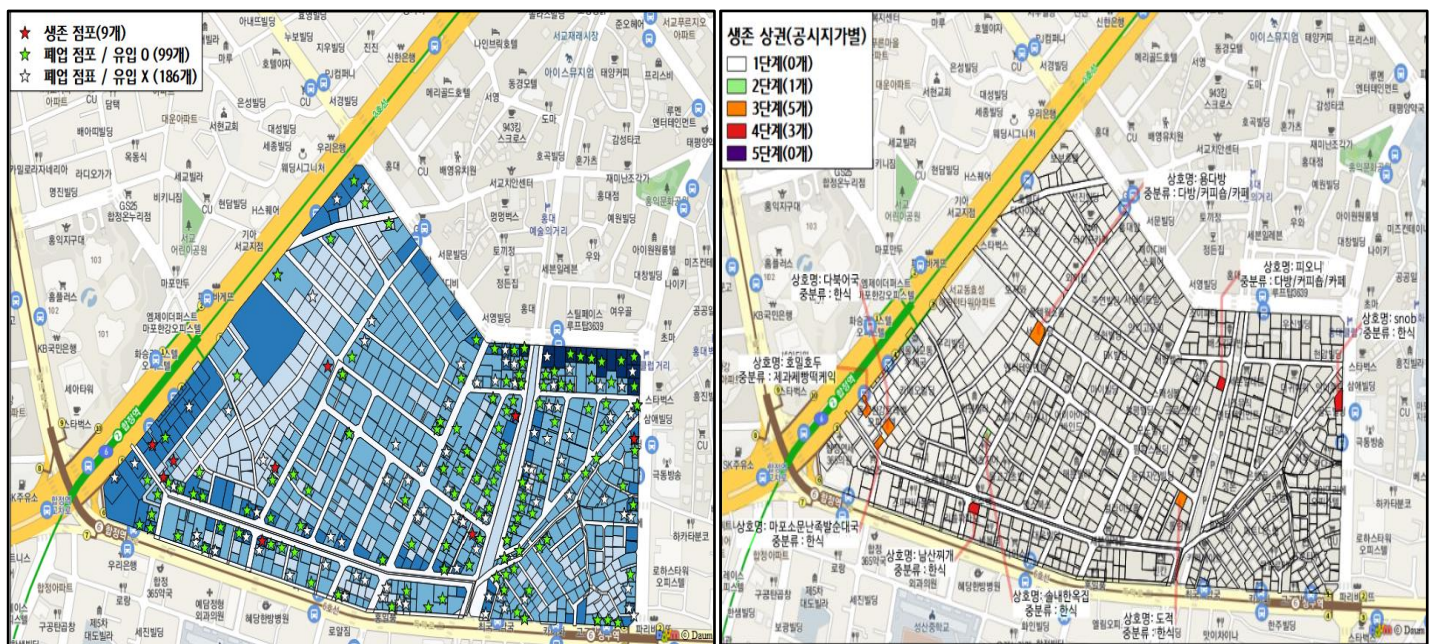
홍대·상수 상권에서 10년간 생존한 음식점 및 카페를 보기 위해, 주어진 데이터 내에서 '유흥주점'을 제외한 (대분류가) "음식"인 데이터를 추출해서 Mapping 했다. 그리고 2021년 공시지가 데이터를 활용해 '공시지가(원/m²)'를 기준으로 5가지 색으로 상가를 구분하였다.

1 국가공간정보센터(2021.11.23), <서울특별시_개별공시지가공간정보>, 국가공간정보포털, <http://openapi.nsdi.go.kr/nsdi/eios/ServiceDetail.do?svcSe=F&svclId=F012>

홍대 상권은 2010년 대비하여 음식·카페 점포의 수는 약 69.5%(205개) 증가하였고, 이를 통해 전체 상권 내에서 음식점이 차지하는 비중이 높아졌다고 판단하다. 특히 위의 표와 같이 “카페”분야의 성장이 두드러지는 것을 볼 수 있는데, 이는 현재 홍대입구가 유동인구가 증가하고 만남의 장소라는 것을 보여준다.

그리고 2010년도에는 (주황색 표시) 지도상 남쪽, 남서쪽에 있는 ‘상수 ~ 합정역 도로’와 ‘어울마당로’ 인근을 중심으로 상권이 위치에 있었다. 반대로 2020년도에는 (빨간색 표시) 2010년에 진출하지 않았던 중앙과 남동쪽에 있는 ‘(現)상수동 카페 거리’ 와 ‘홍대술내길’ 상권들 상대적으로 많이 위치에 있음을 확인할 수 있다. 즉 10년간 상권이 확대되었음을 나타낸다.

<생존 점포 정의/공시지가와 토지 가격 증가율에 따른 생존 점포 특징>



▲ 2020년 공시지가와 점포 분포(2010년 vs 2020년)

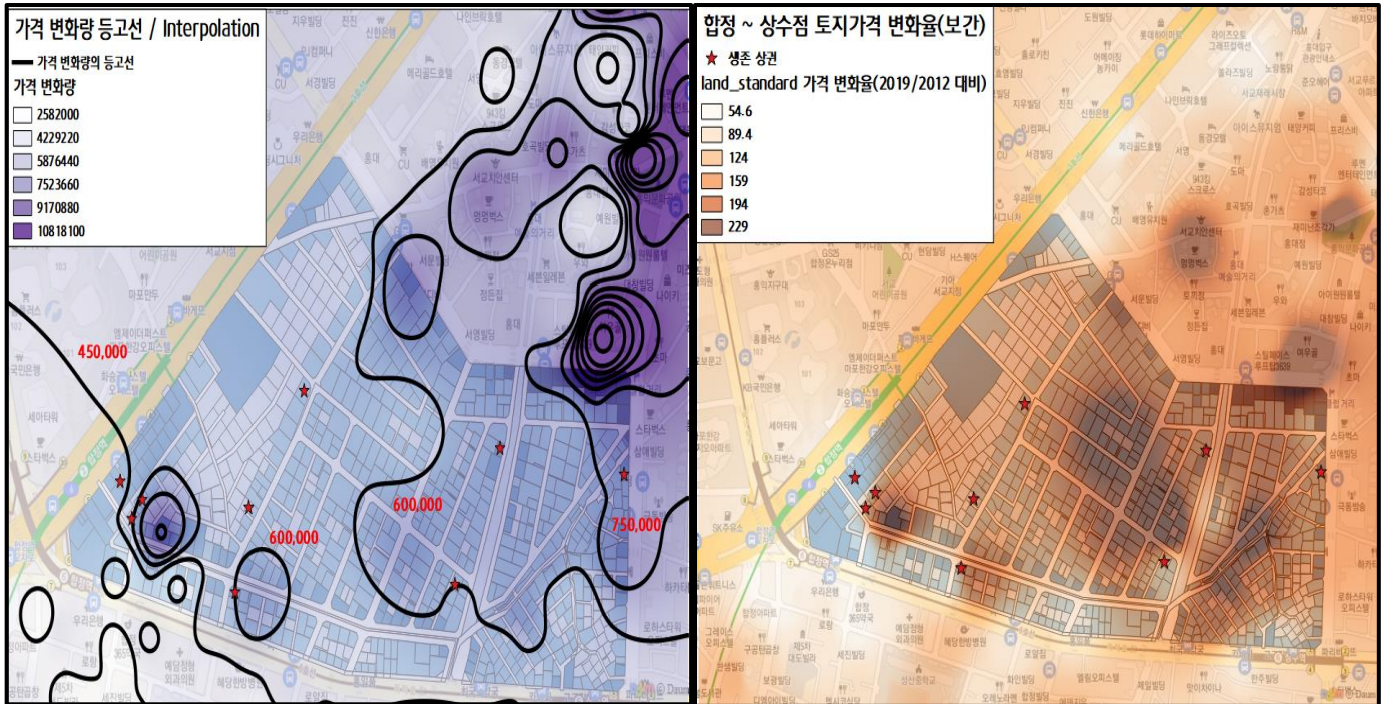
▲ 공시지가에 따른 10년 생존 점포 위치 분포

앞서 음식점 맵핑에서 상호명이 겹치는 음식점을 생존 점포(2010 ~ 2020년)라 정의해 도출하였고 10개의 표본이 나왔다. 표본을 Daum 지도 2010년·2020년을 비교해 확인해 본 결과 ‘그라찌에’ ‘하루’ ‘에이데이’는 존재하지 않았고 ‘비닐’과 ‘하바나’는 주점류여서 제외를 시켰다. 추가적으로 연도별 상권 데이터 중 업종과 소분류 동일한 데이터를 비교 분석하여 동일한 상호명으로 판단될 경우(통화) 확인 후 3개의 점포를 추가해 최종 9개의 점포로 이루어졌다. 그리고 이외의 점포를 추출해서 생존하지 못한 점포로 정의하되, 동일 위치에 유사 업종(음식·카페)이 2020년에 해당 점포에 존재여부에 따라 Label를 다르게 주었다.

공시지가를 500만원 단위로 5단계를 나눴을 때, 개수는 위의 사진과 같다. 특히 본 상권을 좌우로 나눴을 때, (결과적으로) 오른쪽은 공시지가는 주로 높지만(4단계: 2개, 3단계: 1개) 큰 도로에 위치하고 있으며, 반대로 왼쪽은 주로 공시지가가 중간인 곳(3단계: 4개, 2단계: 1개)에 위치해 있습니다.

▼ 토지 가격 변화량(2012년 대비 2019년 등고선)

▼ 토지 가격 변화를 Interpolation Map(2012/2019)



주어진 'Seoul Stand House Price' 데이터를 활용해 분석할 상권에 대한 토지 가격 변동을 확인한다. 이는 토지 가격 변화율이 높다면, 그만큼 상권의 임대료 역시 상승할 것으로 가정 및 판단하기 때문이다. 먼저 2012년 대비 2019년의 토지 가격 상승과 ²변화율을 구하였다. 이 때 주어진 상권 내의 Price 정보가 적어, 분석하고자 하는 상권 Interpolation(보간법)을 적용하기 어렵다고 판단해 분석 상권 위와 아래의 상권(상수동 홍대 상권/홍대거리 상권)을 추가하여 상권 전체의 토지 가격 상승과 변화율에 대해 IDW를 적용하여 추정하였다. 이후 Heatmap과 등고선으로 시각화했다.

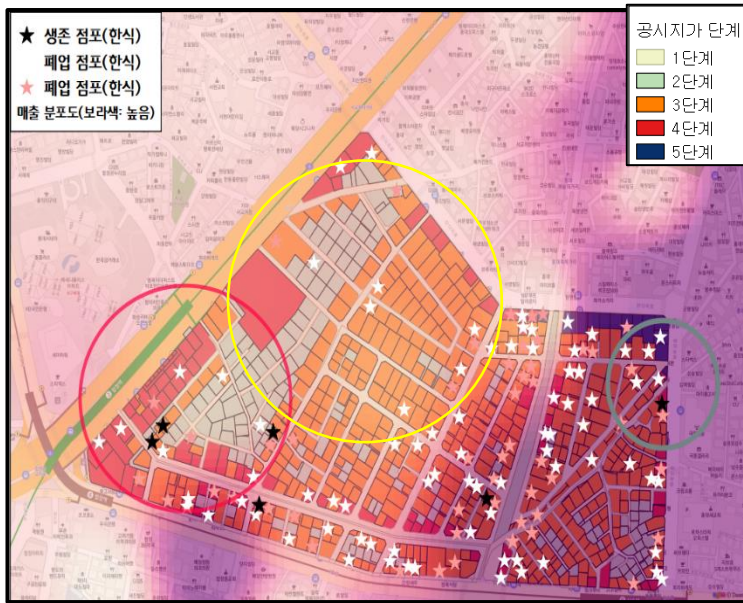
상대적으로 가격 변화량(2019년 - 2012년)은 우 상단 위치한 '홍대거리' 인근 상권 일부와 '홍대송내길' 사거리부분이 높게 올랐다. 하지만 기존부터 토지가격이 높다면 변화량 자체도 높아져 왜곡될 수 있다. 그래서 변화율을 구하여 비교하였다. 결과적으로 생존 상권은 경계선 2군데를 제외하고 상대적으로 변화율이 낮은 곳에 위치하였다. 특히 대도로 주변이 아닌 상권들은 토지 가격 상승률이 높을수록 상대적으로 생존하지 못하였는데, 이것은 토지 가격 상승과 임대료 상승을 영향을 주었을 것으로 예측된다. 그리고 이는 상권 운영 시의 높은 비용 부담으로 이어져, 상권 생존의 큰 걸림돌이 된다고 해석하였다.

² 수식: $\frac{(Price_{2019} - Price_{2012})}{Price_{2012}}$

<유동인구와 소비데이터를 활용한 생존 한식 점포의 특징>

먼저 카드사 데이터를 이용해 마포구 전체에서 매출 분포도를 확인함으로써 상권의 전반적인 매출 분포를 파악하며, 다른 요소(유동인구, 토기자격 공시 지가 등)를 통해 생존 요인을 확인한다. 이 때 비교 대상은 한식 음식점을 중심으로 진행한다.

▼ 매출액 데이터를 통한 매출액 분포도

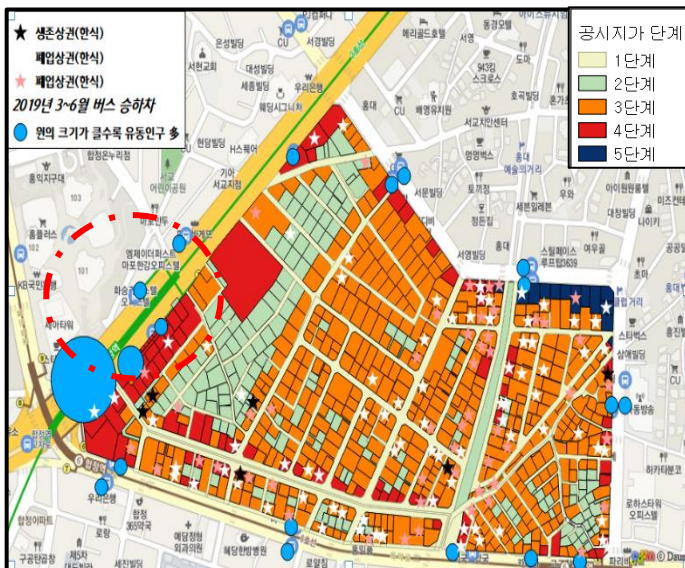


왼쪽 사진은 마포구 매출액을 Interpolation (보간법)을 적용하여 매출액 Heatmap이다.

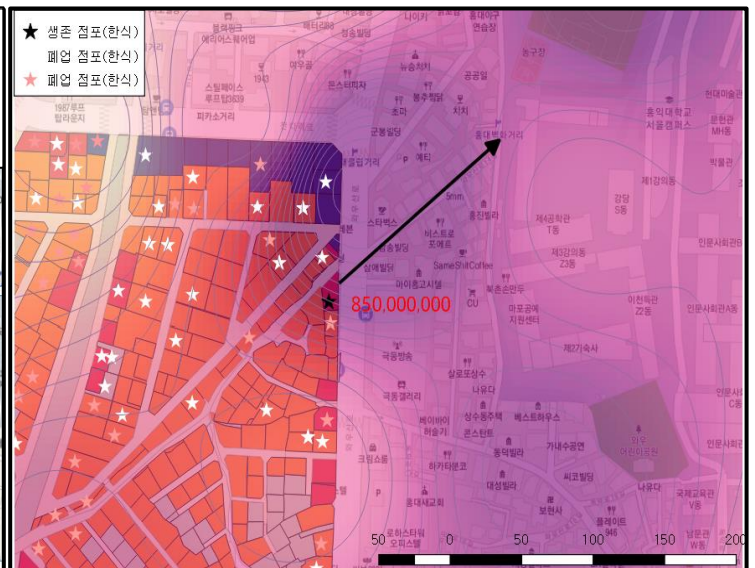
분석 상권의 우측 부분(서강동·서교동 中 홍대 클럽거리 인근)과 좌하단 일부(성산 중학교 일대) 부분이 상대적으로 매출액이 높음을 확인할 수 있다.

매출액의 분포도는 연령대(20 ~ 60 대)마다 Mapping 했을 때 비슷한 양상을 보이는 것을 확인했다. 표시한

초록색, 빨간색 그리고 노란색 부분을 나눠서 생존 상권의 특징을 살펴보고자 한다.



▲ 2019년 버스 승/하차(유동인구) 표현



▲ 홍대 클럽 인근 거리 생존 상권 확대

먼저 초록색 위치한 생존 상권(snob/한식)의 경우는 오른쪽 Heatmap 같이 주요 매출액이 높은 지역에 속하고 동일한 다른 상권에 비해 공시지가가 낮으며, 토지 가격 변화율도 낮다. 그리고 '와우산로'라는 대도로 인근에 있었기에 상대적으로 동일한 공시지가의 폐업한 점포보다는 입지성

이 좋아 생존하였다고 판단합니다. 그 위쪽 홍대 클럽 인근 거리는 특성상 클럽 등 주점이 많고, 매출액이 높지만 경쟁성이 높아 높은 공시지가로 인해 사업 변동이 잦고 폐업이 많다고 추정할 수 있으며, 그 이외 지역은 상대적으로 공시지가 부분은 낮지만 입지성과 매출 정도가 낮아 이런 점들로 인해 생존하지 못한 음식점이 많다고 판단합니다.

그리고 빨간색 원의 위치한 생존 상권의 경우는 앞선 홍대 클럽 인근 거리와 다르게 매출액이 상대적으로 낮습니다. 합정역 인근에 4개의 정류장이 있으며 (원의 크기가 승하차 인원과 비례하기 때문에), 유동인구가 높은 특징이 있는 지역이다. 하지만 역과 가까운 점포들의 경우는 역세권이라 불리는 특징으로 공시지가가 높아서 임대료 등의 상대적 비용의 부담과 상대적인 매출액이 낮다는 점이 상대적으로 10년을 생존하기 어려운 이유라고 판단한다.

빨간색/초록색 영역 이외의 생존 상권의 경우는 앞선 특징들을 약하게 따르고 있다. 먼저 점포 위치 자체가 상대적으로 큰 도로가 위치 혹은 사거리에 위치하여서 상대적인 접근성이 좋고, 이에 대비해 공시지가는 중간에 위치하여 높은 지역에 비해 임대료 등의 비용적인 면에서 유리하였기에 생존하였다고 생각한다.

반면 노란색 부분의 경우는 점포도 적고, 생존 상권이 전혀 없는 지역이다. 이런 이유는 앞선 생존 지역의 특징(매출, 유동인구)에 대한 조건을 충족하지 못하여, 타 상권 대비 입지성이 좋지 않아 점포도 적고(인기가 없고) 생존 상권이 없다고 판단됩니다. 유동인구가 적다며 음식점(카페)의 입지적으로 불리하며 더 나아가 상권 전체가 전반적으로 매출액 역시 낮기에 입점도 낮고 생존도 없는 것으로 추정한다.

<10년 생존한 음식점의 특징 분석과 결론>

홍대 中 합정 ~ 상수역 상권에서 10년을 생존한 음식점(한식)은 크게 2가지 양상을 띈다. 첫 번째로 공시가격과 토지가격은 상대적으로 높지만 홍대 클럽 거리처럼 큰 상권(거리)에 영향을 받아 상대적으로 수익적 측면에서 매출액이 높고 입지적 조건이 좋은 곳, 두 번째로 상대적으로 매출액 분포는 낮지만 유동인구가 많은 합정역 인근에 위치하며, 상대적으로 공시가격과 토지가격의 변화율이 낮아 비용적인 측면에서 장점이 있는 곳이 생존하였다. 이런 영향력의 의해 주변 점포들 역시 시간의 흐름과 요소(공시가격, 토지가격 변화, 유동인구, 매출액 분포 등)에 따라서 영향을 받았다.

결론적으로 무작정 매출액이 높고, 부동산 가격이 높은 위치를 선택하는 것이 아니라 자신의 음식점 업종의 특성(회전율, 마진율 등)을 고려하여 순이익을 극대화할 수 있는 위치에 있다. 앞으로 홍대 상권에서 생존하기 위한 주요 요소가 될 것이다. (예: 마진율이 낮고, 회전율이 높은 점포를 낸다면 유동인구가 높고 상대적으로 비용(임대료 등의 비용)이 낮은 합정역 인근을, 상대적으로 마진율이 높고, 높은 매출액을 올리는 것이 목표이라면 홍대 클럽 거리 인근에 점포를 추천)