



05

건축사가 ExitWise를 써야 하는 이유

리모델링 가치는 분명한데, 건물주는 왜 **결정**을 미룰까

증개축·리모델링이 자산 가치를 끌어올린다는 걸 알면서도, 건물주는 숫자로 확신하기 전엔 움직이지 않습니다. **Value-Up**을 매각 가치로 환산해 보여주세요.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
리모델링·증개축 제안을 해도 “돈이 얼마나 더 되는데?”라는 질문 앞에서 설득이 막힙니다.	투자 대비 효과가 숫자로 안 보이니 프로젝트가 보류되고, 설계 단가도 후려쳐집니다.	ExitWise가 Value-Up 전후의 매각가·수익률 변화를 시뮬레이션. 건축 제안을 투자 논리로 바꿉니다.	건물주는 가치 상승을 숫자로 확인하고, 건축사의 계약 성사율과 프로젝트 단가가 함께 오릅니다.

건축사의 무기가 되는 4가지 CORE CAPABILITIES

 01 Value-Up 시뮬레이션 리모델링 전후의 임대료·매각가·수익률 변화를 자동 산출해 제안을 뒷받침.	 02 건축 제안 IM 통합 설계 제안을 매각·투자 IM에 통합해 의사결정자가 이해하는 문서로.	 03 공공데이터 자동 연동 건축물대장·용도지역·실거래가를 자동 수집해 증개축 여지를 빠르게 검토.	 04 수익·DCF 분석 투자비 대비 NOI·수익률을 산출해 Value-Up의 투자 타당성을 증명합니다.
--	--	--	---

계약 성사율

정체 → 2배

가치 상승을 숫자로 보여줄 때

프로젝트 단가

평균 → +40%

투자 논리가 설계의 값을 올립니다

건물주 설득

감(感) → 데이터

막연한 제안에서 확신의 제안으로

“좋은 설계는 가치를 만듭니다. 그 가치는 숫자로 보일 때 팔립니다.

ExitWise는 건축 제안을 투자 논리로 바꿉니다.

— 건물주는 도면이 아니라, 수익으로 결정합니다