



04

부동산 개발사가 ExitWise를 써야 하는 이유

준공은 끝났는데, 매각은 왜 국내에 갇힐까

신축·시행한 물건을 통매각할 때, 자금을 들고 있는 매수자는 점점 국경 밖에 있습니다. **국내** 한글 자료 한 부로는 글로벌 투자자의 검토 테이블에 오르지도 못합니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
개발 사이클의 마지막은 결국 ‘제값에 빠져나오는 것’입니다. 그런데 통매각 대상이 될 기관·해외 투자자는 한글 요약본을 검토 자료로 받지 않습니다.	다국어 자료와 수익성 모델을 외주로 맞추면 분양·매각 타이밍이 밀립니다. 목표가의 근거를 제시하지 못하면 통매각가는 그만큼 내려앉습니다.	ExitWise는 수익성·DCF 분석을 담은 IM을 만들고, 그 자리에서 4개국어로 번역해 글로벌 매수자에게 보낼 수 있게 합니다. 목표가의 근거가 다국어 기관급 문서로 정리됩니다.	국내외 매수자가 같은 자료를 각자의 언어로 동시에 검토합니다. 검토 풀이 넓어지는 만큼, 목표가에 도달할 협상력이 생깁니다.

시행사의 통매각을 완성하는 4가지 CORE CAPABILITIES

 01	 02	 03	 04
4개국어 번역 허브 완성한 IM을 그 자리에서 다국어로 변환해 글로벌 매수자 풀을 단번에 넓힙니다.	수익성·DCF 분석 개발 원가·NOI·할인율을 근거로 통매각 목표가의 정당성을 정량화합니다.	통매각용 기관급 IM 개별 호실이 아닌 자산 전체를 하나의 투자 상품으로 보이게 하는 매각 제안서를 만듭니다.	기관 투자자 눈높이 연기금·리츠·외국계 펀드가 요구하는 자료 수준에 맞춘 포맷으로 검토 진입 장벽을 낮춥니다.

매수자 풀

국내 → 글로벌

다국어 IM으로 검토 범위 확장

다국어 자료

외주 → 즉시

번역 허브로 그 자리에서 변환

목표가 근거

주장 → 모델

DCF로 통매각가 정당화

“ 잘 짓는 것은 절반, 제값에 넘기는 것이 나머지 절반입니다.

ExitWise는 시행사의 출구를 국경 밖까지 넓혀 줍니다.

— 개발의 성패는, 마지막 통매각 한 건에서 갈립니다