03

건설사가 ExitWise를 써야 하는 이유

준공은 끝났는데, 자금은 왜 묶여 있을까

미분양 물량과 보유 자산에 자금이 잠기면 다음 현장으로 넘어갈 유동성이 마릅니다. **통매각용 기관급 IM이 해외 투자자에게 닿을 때** 비로소 묶인 자금이 풀립니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실	**위기**	**전환**	**결과**
THE REALITY	THE RISK	THE SHIFT	THE RESULT
미분양 잔여 세대와 보유 상업시설에 막대한 자금이 묶여 있습니다. PF 상환 압박은 다가오는데 분양 속도는 기대에 못 미칩니다.	개별 분양만 고집하면 유동성 회복이 한없이 늦어집니다. 자금 회전이 막히면 신규 수주와 착공 여력까지 함께 잠깁니다.	잔여 물량을 한 건의 통매각 자산으로 묶어 기관급 IM으로 패키징합니다. 4개국어 IM으로 국내 펀드는 물론 해외 투자자에게도 동시에 제안합니다.	개별 분양이 아닌 대량 매각으로 자금이 빠르게 회수됩니다. 회수한 유동성이 다음 현장의 착공 자금으로 곧장 이어집니다.

건설사 맞춤 역량 4가지 CORE CAPABILITIES

01 미분양 통매각 패키징

잔여 세대·상가를 단일 투자 자산으로 재구성합니다. 개별 분양 대신 대량 매각으로 회수 속도를 끌어올립니다.

02 해외 투자자 유치

4개국어 IM으로 글로벌 자본에 직접 제안합니다. 국내 수요만으로 풀리지 않던 물량의 출구를 넓힙니다.

03 수익형 가치 재구성

임대 운영 수익 기반으로 자산 가치를 재산정합니다. 분양가가 아닌 투자 수익률 관점으로 매수자를 설득합니다.

04 유동성 시나리오

통매각·부분매각별 회수 시점을 비교 분석합니다. PF 상환 일정에 맞춘 출구 전략을 데이터로 설계합니다.

자금 회수
개별분양 → 통매각
잔여 물량을 한 건으로 묶어 조기 회수

매수자 범위
국내 → 글로벌
4개국어 IM으로 해외 자본까지 확대

IM 제작
3일 → 30분
조사·재무·디자인을 AI가 일괄 처리

> 건설의 끝은 준공이 아니라
> 묶인 자금을 다시 흐르게 하는 것입니다.
>
> — 유동성이 돌 때 다음 현장이 선다