

부동산개발 실무자모임

# 분양대행 관련 발표 자료 ①

---

2023.10.06(금)



발표자: (주)지엘미래인 임제준 팀장

# CONTENTS

---

부동산 개발 실무자 모임 분양대행 관련 발표 자료 ①

01. 분양대행?

02. 분양대행 明과 暗

03. 분양전망

04. CASE(디벨롭 참여 사례)

05. 별첨

분양대행 개요

## 제1장\_분양대행?

분양대행?

## 부동산 개발 · 금융 스터디

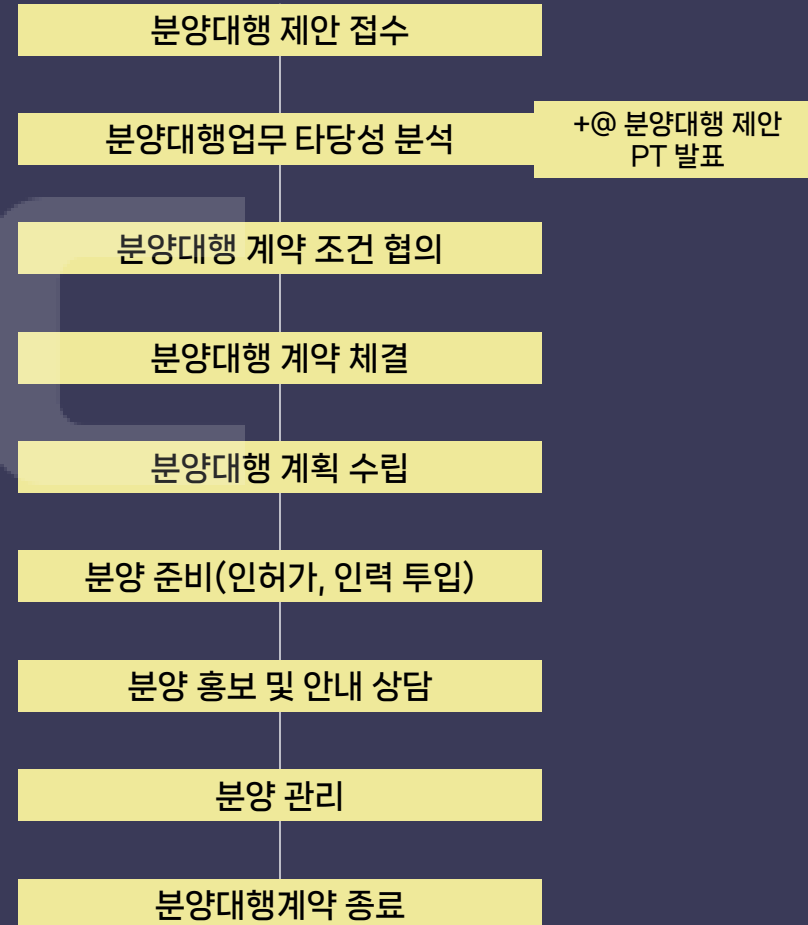
## 01 분양대행 개요 ①

## 분양대행이란?

사업주체(시행사)와 계약을 체결하고  
분양과 관련된 모든 업무를 대행하며  
수수료를 받아 수익화 하는 행위.

※ 업무 범주 : 분양을 위한 홍보 전반,  
분양 관련 인허가 및 대관업무,  
청약 접수 유도 및 계약 체결,  
분양대금수금 및 민원 대응,  
기타 홍보관 운영, 유지, 관리 등

## 분양대행 PROCESS



분양대행?

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 01 분양대행 개요 ②

## 부동산 분양대행업체 현황

전국 2,800여개, 종사자 65,000명 (추정)

## 분양대행사의 평균?

평균 인력 23명

자본금,  
5억원 초과건설업자  
면허 보유

100~400억

평균 연매출

연평균 계약 실적 주택 4건, 비주택 3건

분양실적,  
5천 세대 초과

분양대행?

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 01 분양대행 업무 LIST ①

## &lt;&lt;분양대행 체결 전&gt;&gt;

01

시장조사,  
사업성 검토 의뢰

사업주체로부터  
시장조사 및  
사업성 검토를  
의뢰 받음.

02

## 타당성 분석

사업주체의 분양성  
검토 및 분양대행사의  
수익을 검토하여  
분양대행 타당성 분석

03

## 분양대행 제안

시장 환경 분석,  
사업지 환경 분석,  
마케팅 USP 설정,  
타입 제안,  
마케팅 세부 실행 제안,  
타겟 검토,  
대행 수수료 제안

04

## 분양대행 체결

대행 수수료 결정 및  
목표 분양률에 따른  
인센티브 및 패널티  
결정

+@

분양 돌입 D-12M~8M 건축 인허가 전부터 사업지에 대한 수지 검토, 디벨롭 방향 제안 등 지속적인 공동 검토 및 제안

분양대행?

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 01 분양대행 업무 LIST ②

## &lt;&lt;분양대행 체결 후&gt;&gt;

01

분양승인을 위한  
지자체 대관 업무

분양 유형에 따라,  
건분법, 주택법에 의거  
분양승인을 위한  
지자체 대관 업무 대행

02

청약홈 대관 업무  
(부적격 증빙 등)

분양 유형에 따라,  
건분법, 주택법에 의거  
청약홈 대관 업무 대행

03

분양을 위한  
제반 활동 전반

- 인포, 경호, 미화, 홍보단, A/B, 상담, 계약을 위한 인력 섭외
- 사업주체 ↔ 광고대행사 ↔ 분양대행사 광고 조율
- 기수립된 마케팅 전략 실행

04

제안에 의거 마케팅  
진행 및 완료

사전, 본, 사후 등  
시기에 맞는 분양  
마케팅을 진행하여  
분양 완료

분양대행 개요

## 제 2장\_분양대행의 明과 暗

## 02 분양대행의 명

## &lt;&lt;긍정적 측면&gt;&gt;

## 전문적인 마케팅 효과 기대 가능

일반적으로 사업주체의 수지상  
분양가에서 마케팅으로 극복 가능한  
평당가를 제안하여 더 높게 분양 →  
수수료를 지불하더라도 WIN WIN!

## 업무 과중화 축소

분양 관련 각종 업무 등의  
대행을 통해 사업주체의  
업무 과중화 분산 가능

PROJECT  
EXIT!

## 현 분양 시장 흐름에서 선제적인 대응 가능

현 분양 시장 흐름을 파악하고 적절한 마케팅 계획을  
수립할 수 있고, 경우에 따라 상품 개발 전반적인 방향성 제안  
(예) 일반 공동주택 시행 → 분양성 우려로 민간임대로 전환 제안  
※ 안성 영무예다음(안성시 미분양관리지역)

## 잔금 연체 등 Negative 축소를 위한 완전 판매

현시점 : 부동산 가격 하락으로 인한 잔금 납부율 저조  
잔금 납부율 저조에 추가적인 요인으로 볼 수 있는 불완전  
판매로 인한 입주시점 계약해지, 잔금 연체 등의 악성민원  
이슈가 생길 여지가 있음.

그러나, 분양 사업자의 귀책 사유를 만들 수 있는 과장된  
영업을 지양함으로써, 민원 이슈 최소화

## &lt;&lt;부정적 측면&gt;&gt;

검증되지 않은 업체들의  
난립으로 인한 전문성 미흡

분양대행자 자격 종류

1. 건설사업자
2. 주택건설 등록 사업자
3. 정비사업전문관리업자
4. 부동산개발업 등록 사업자

리베이트에만 목적성을 두어  
경험 없는 지인 업체 고용

전문성 부족으로 인하여  
초기분양 실패



소비자의 외면 → 장기 미분양

저가 수주로 인한 분양대행  
품질 저하

저가 수주로 인한  
과장된 브리핑 & 분양대행사의  
프리미엄 작업 등으로  
네거티브 이슈 대두



분양대행 종료 이후  
수분양자와 법적 분쟁 발생 여지

## 02 분양대행사로 인한 소비자 피해

## 허위 과장 광고로 인한 소비자 피해

신장동 427-93번지 일대 지하 5층~지상 20층, 1개동 규모의 주상복합 건물을 건립하는 XX건축은 분양을 앞둔 이달 초부터 주택법을 적용받지 않는 점과 무제한 전매 등을 강조하며 대대적인 홍보에 나섰다.

(중략)

시 관계자는 “하남은 투기과열지역이다 보니 사실상 ‘무제한 전매’란 표현은 맞지 않다”며 아울러 도시형생활주택은 아파트가 아닌 만큼 이 또한 명백한 허위 홍보에 해당한다고 지적했다.

[경인일보, ‘무제한 전매’ 허위 홍보 관련 기사]

**건축허가 내용 및 관계법령과  
상이한 분양광고**

## 잘못된 상담으로 인한 소비자 피해

[판시사항]

용자대출이 가능하다는 취지의 오피스텔 분양대행업자의 말이나 광고가 계약의 내용을 이루는지 여부  
[판결요지]

분양계약업무의 대행을 위임받은 자가 분양실적을 올리기 위해 분양자들에게 계약금 및 1차 중도금만 납부하면 나머지는 은행 용자나 임대보증금으로 대체할 수 있을 것이라는 취지의 말을 하였다.

분양대행업자의 그와 같은 취지의 말이나 ‘용자대출 가능’이라는 문구는 거래 관행상 계약의 유인에 해당할 뿐 계약의 내용이 되었다고 할 수 없다.

[수원지방법원 1997.4.11 선고

95가합19006.97가합5049]

**분양대행사 직원이 용자 등에 대한  
잘못된 정보 전달**

## 02 소비자 피해 개선 방안

<<문제점>>  
전문성 미흡으로 인한 소비자 피해



분양대행 관리 감독의 부재

#. 전문성 부재로 인한 서비스 내용의 부실, 불법성 등을 극복하기 어려움.

#. 비주택에는 현재 분양대행자 규정이 없음.

#. 분양대행업은 사업의 시작부터 사업의 완성도를 높이기 위해서, 시행사, 건설사, 신탁사와 업무를 협업을 해야 하는 사항이 많음.

#. 분양대행업은 부동산 개발에서 사업의 현금화를 위한 중요한 업무를 담당하고 있으며, 그 비중은 사업의 진행을 위한 전문 기술사(설계사, 건축사)들에 못지 않은 상태임.

#. 고가의 상품을 다루고 있기 때문에 사회경제에 미치는 파장이 큼.

#. 따라서 분양대행업의 업무는 부동산 개발자를 대신해 소비자에게 법적, 사회적, 경제적, 세무적, 신뢰성에 입각하여 안전하게 유통하여야 하는 부동산 개발 사업에서의 중요한 포지션임.

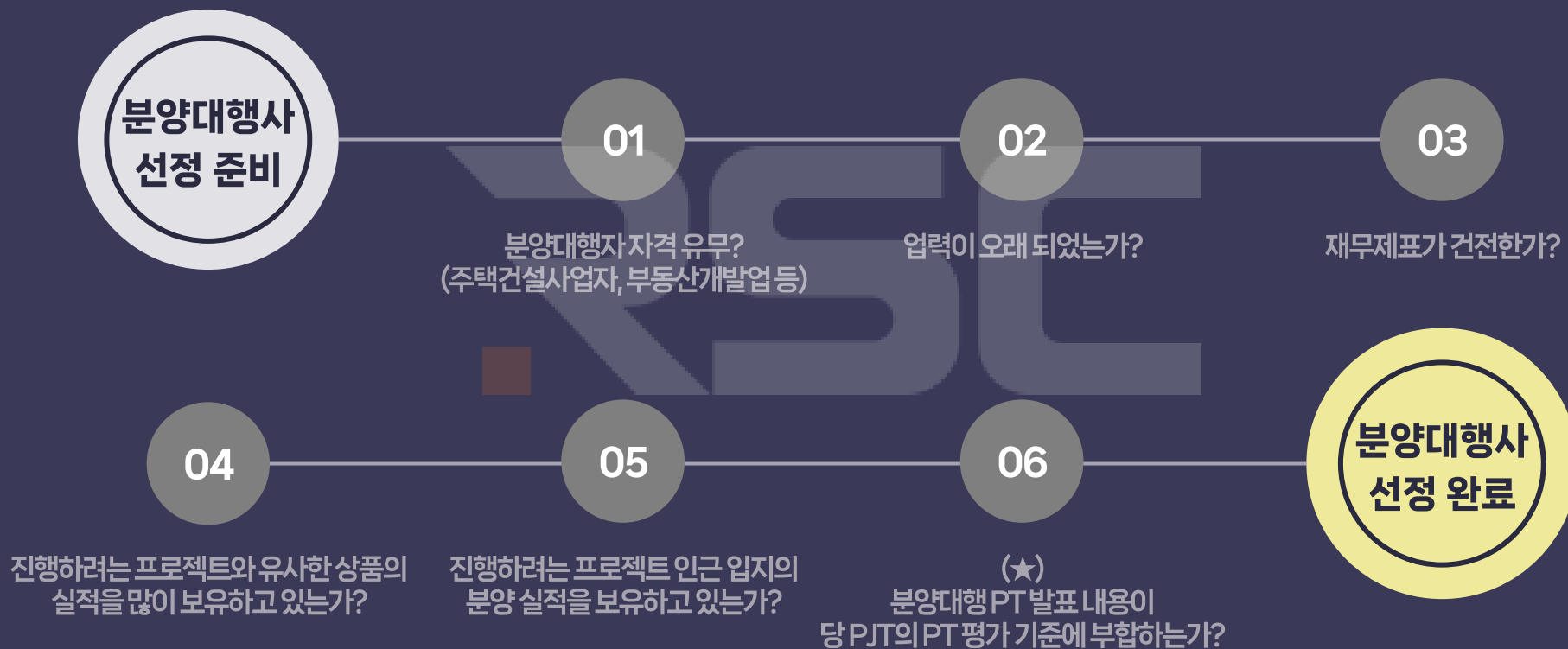
<<개선 방안>>

분양대행업을 산업군(업태)으로 분류하고,

교육과 관리 등을 법적 제도 하에 감독



## 02 발표자가 바라보는 적절한 분양대행사 선정 방법



분양대행의 명과 암

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 02 분양대행사 PT 평가 기준

## &lt;&lt;평가기준 예시&gt;&gt;

| 구분   | 평가지표              | 평가내용                                                                                                                        | 배점기준 |    |
|------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----|
|      |                   |                                                                                                                             | 총점   | 배점 |
| 분양여건 | 입지평가              | ■ 사업지 입지평가 적정성<br>① 타겟 권역내 주거선호 위계 평가 적정성<br>② 주거, 상업, 교통, 교육환경 분석 타당성                                                      | 25   | 5  |
|      | 시장환경<br>(가격제외)    | ■ 주택시장 평가 타당성<br>① 쉼 부동산시장 경기분석<br>② 예상 오픈시점 시장현황, 분양시장 예측<br>③ 정부 정책 및 영향분석 적정성<br>④ 시장지표(수급현황, 거래, 미분양 추이 등) 분석 적정성       |      | 10 |
|      | 경쟁환경<br>(가격분석 포함) | ■ 신규 공급 예정 상품 동향 분석<br>① 타겟권역내 신축공급 / 미분양 현황 및 장단점<br>② 사업지 인근 미분양사업장의 미분양 원인분석 및 대응 방안 적정성<br>③ 사업부지 인접 및 타겟권역 내 주택가격 분석현황 |      | 10 |

| 구분   | 평가지표             | 평가내용                                                                                                                                                      | 배점기준 |    |
|------|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----|
|      |                  |                                                                                                                                                           | 총점   | 배점 |
| 분양전략 | 수요 Target 설정     | ■ 수요 Targeting 타당성<br>① 준공분 전입 비율 및 신규 분양 계약자 사례분석(계약자 유입지역 명확화)<br>② 소득/ 연령대/ 직업군/ 가족구성/ Life Style 등<br>③ 투자 Merit에 따른 광역 수요<br>④ 실수요/ 투자수요 비율 근거 및 적정성 | 35   | 15 |
|      | USP 설정<br>(상품제안) | ■ 핵심 USP 설정의 적정성 및 독창성<br>① 경쟁상품과 차별화되는 강점을 가질 수 있는가<br>■ 분양을 제고를 위한 상품 제안 적정성 및 현실성<br>① 인근 상품의 특징점 분석을 통한 당 상품을 정확히 분석하고 기회요소를 발굴 및 포함시켰는가              |      | 5  |
|      | 마케팅 핵심전략         | ■ 전략 수립의 근거가 명확하고 실현 가능성 높은가<br>① 시장분석(시장, 고객)을 통해 핵심 전략을 도출하였는가<br>② 지역 성공 분양사례 분석을 통해 검증하였는가<br>③ 지역 특색에 맞는 마케팅 전략인가<br>④ 비용 대비 효과가 높은 전략을 제시하였는가       |      | 15 |

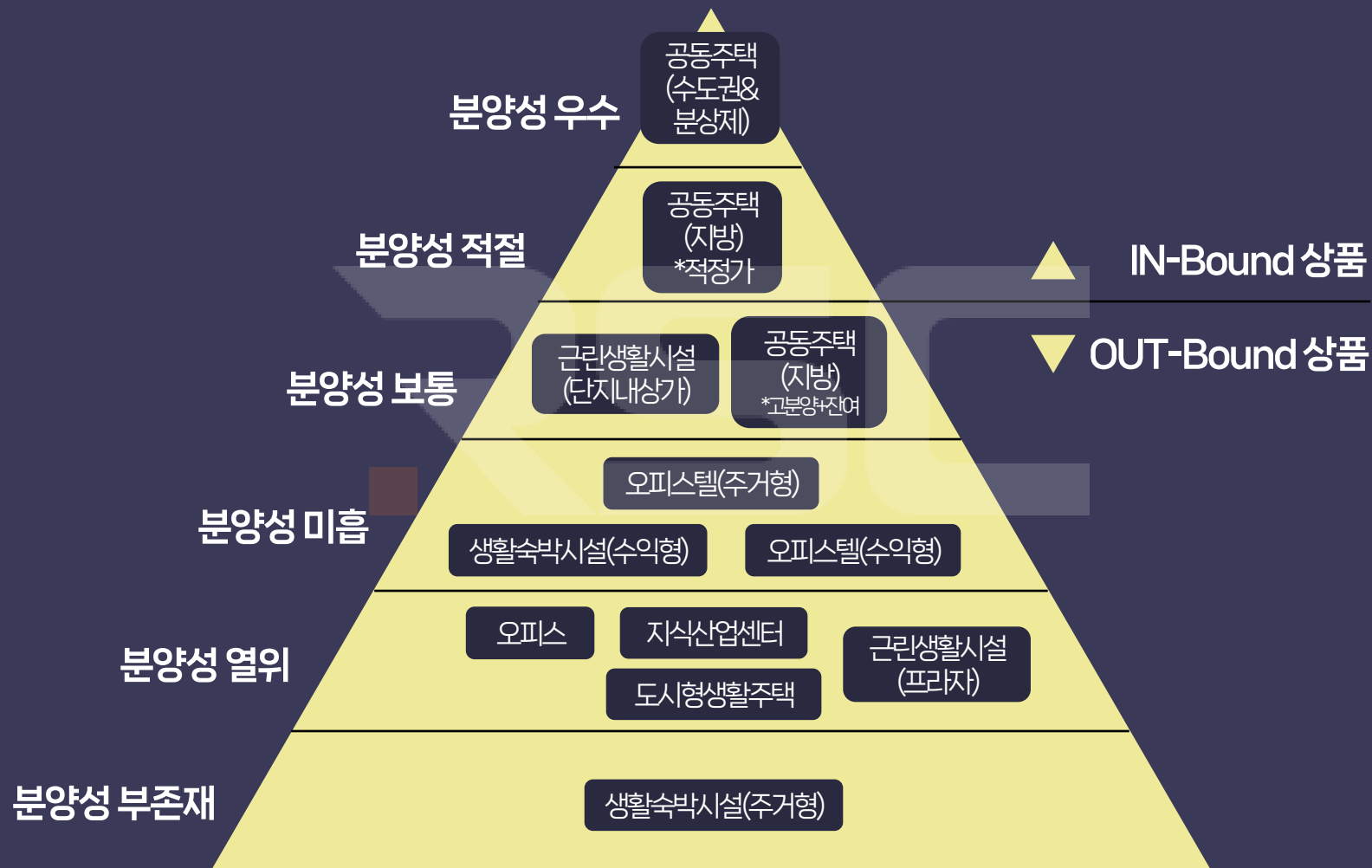
| 구분   | 평가지표          | 평가내용                                                                                                                                      | 배점기준 |    |
|------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----|
|      |               |                                                                                                                                           | 총점   | 배점 |
| 세부실행 | 사전마케팅         | ■ 계획수립 적정성 및 실현가능성<br>① 사전단계의 목표가 적정한가(고객DB 확보, Boom-Up 등)<br>② 일정수립 계획이 적정한가<br>③ 영업/ 거점 활용계획이 적정한가<br>④ 지역내 시장상황에 따른 마케팅 제안은 적정한가       | 25   | 10 |
|      | 본마케팅          | ■ 계획수립 적정성 및 실현가능성<br>① 오픈 전략(집객, 상담 브리핑(변경 청약제도 등 대응) 등 전략 유효성)<br>② 청약 전략(DB내 청약 극대화 전략 유효성)<br>③ 계약 전략(정계약, 예비당첨자, 선착순 각각의 극대화 전략 유효성) |      | 5  |
|      | 사후마케팅         | ■ 본 마케팅까지의(계획포함) 결과 예측 적정성 및 잔여세대 판매전략의 실현가능성<br>① 既 확보고객에 대한 계약유도 전략<br>② 추가 고객확보를 위한 전략<br>③ 열위세대 100% 종결 전략                            |      | 5  |
|      | 인력운영계획        | ■ 인력운영 계획의 적정성<br>① 투입 인력규모의 적정성<br>② 투입 인력의 퀄리티 확보 적정성                                                                                   |      | 5  |
| 기타   | 분양가격          | ■ 제안 분양가격이 적정 가격인가(객관성/ 분양성)<br>① 신규분양, 준공분 가격비교를 통해 적정 가격 도출했는가                                                                          | 15   | 5  |
|      | 목표분양율 및 수수료제안 | ■ 제안 목표 분양률의 타당성<br>① 현실성 있는 목표분양률을 제시하였는가<br>② 시장여건을 반영하였는가                                                                              |      | 10 |



분양 시장은 어디를 향해 가고 있는가?

## 제 3장\_분양 전망

## 03 현시점 프로젝트 유형별 분양성

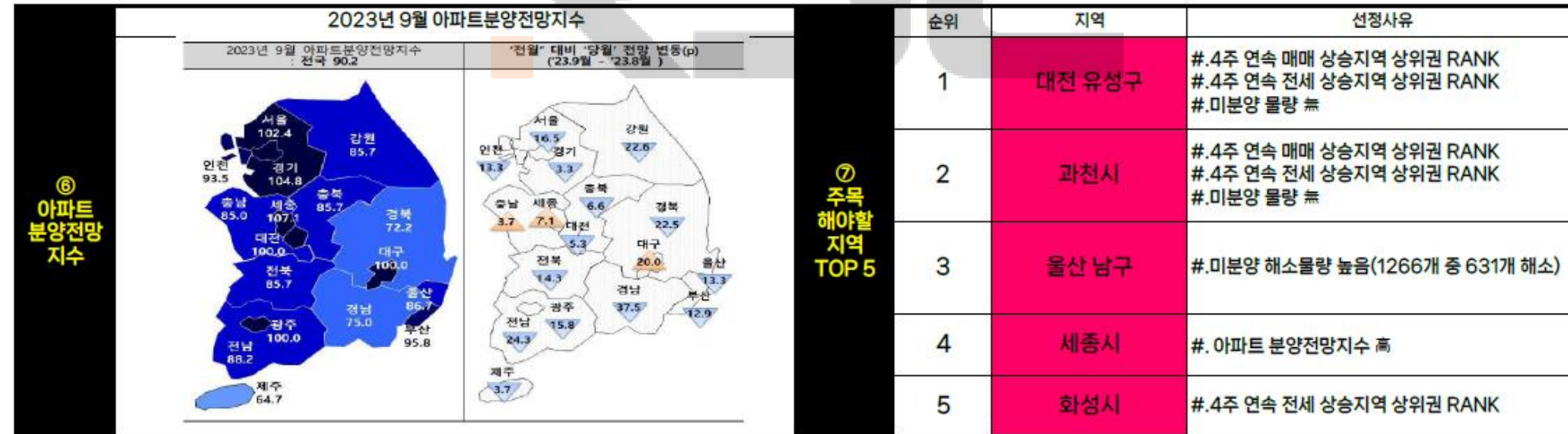
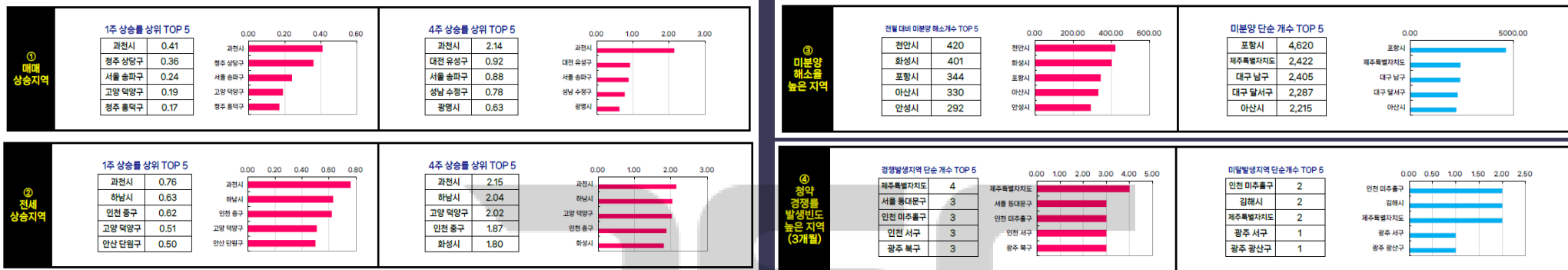


분양 전망

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 03 지역별 분양전망(현시점 주목해야 할 지역 TOP 5)

## ※ 현재의 분양성을 판단하는 단기적 전망



분양 전망

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 03 향후 분양 전망



디벨롭 일부 참여로 인한 긍정적 방향

## 제 4장 CASE STUDY

## CASE STUDY

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 04 신라모노그램 강릉 사업개요

본 사업은 강릉시 송정해변 인근 특구사업용지의 사업시행자 지위를 확보하여 추진하는 프로젝트로 관광숙박시설, 생활형숙박시설, 고급형 상업시설을 결합하여 차별화된 휴양 리조트를 개발하고자 함

## 위치도



## 대상지 개요

| 구 분     | 내 용                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 위 치     | <p>강원 강릉시 송정동 259 일원</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 강릉역 KTX에서 차량 10분 거리이며, 강릉시장, 안목해변 등 주요 관광지에 인접함.</li> <li>- 송정해변 <u>최인접</u> 부지로 영구 바다조망이 가능함.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                 |
| 사업지 면적  | 68,158㎡ (20,617평)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 지역/지구   | <p>계획관리구역, 특구사업용지</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 올림픽 특구 사업지로 높이 제한 완화 (40m → 98m)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 사업 진행현황 | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ '20년 12월 : 토지매매계약 체결</li> <li>▪ '21년 01월 : 사업시행자 지정변경 신청 접수</li> <li>▪ '21년 05월 : 사업시행자 변경 고시<br/>(<u>강릉리조트</u> → (<u>디오션</u>259PFV)<br/>토지 잔금 지급 및 소유권 이전 완료</li> <li>▪ '21년 07월 : 경관심의 득</li> <li>▪ '21년 12월 : 공사 도급계약 체결(태영건설)</li> <li>▪ '22년 01월 : 호텔 운영위탁계약 체결(신라 모노그램)</li> <li>▪ '22년 02월 : 건축심의</li> <li>▪ '22년 04월 : 실시계획 변경 고시(예정, 건축허가 의제)</li> </ul> |

## CASE STUDY

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 04 신라모노그램 강릉 사업개요

호텔신라의 5성급 브랜드 신라모노그램 호텔 1개동과 신라모노그램 레지던스(생활형 숙박시설) 타워 2개동 및 단독형 9호, Ground level의 상업시설 구성하여 연면적 44,002평, 1,098실 규모로 개발하고자 함

## 개발방향



- 전객실 바다 조망, 상품 구성
- 신라 모노그램(5성급) 호텔 계획으로 단지내 앵커 호텔 역할을 하며 생활형 숙박시설까지 신라모노그램 브랜드로 운영
- 신라 모노그램 레지던스는 수익형, 별장형, 단독별장형 등 다양한 상품으로 타겟층 확대 확보
- 코로나로 인한 언택트 트렌드와 맞물려 입주자의 휴양, 업무, 주거가 통합되는 컨셉의 레지던스(Second House) 상품 계획

## 건축 개요

| 구분         | 내용                                 |                |
|------------|------------------------------------|----------------|
| 위 치        | 강원도 강릉시 송정동 259 외 56필지             |                |
| 대지면적       | 68,158.00㎡ (20,617.80평)            |                |
| 지역/지구      | 계획관리구역,복합개발진흥지구                    |                |
| 건축면적 / 건폐율 | 16,150.46㎡ (4,885.51py) / 23.70%   |                |
| 연면적 / 용적률  | 145,457.22㎡(44,000.81py) / 139.17% |                |
| 규모         | 지하 1층 ~ 지상 21층, 총 1,097 실          |                |
| 주차         | 1,448대 (법정 1,043대 대비 138.83%)      |                |
| 개발용도       | 관광형 숙박시설                           | 315실           |
|            | 생활형 숙박시설                           | 783실           |
|            | 근린 생활시설                            | 전용면적 1,680평 규모 |

※ 상기 계획 면적은 사업진행 중 변동될 수 있음

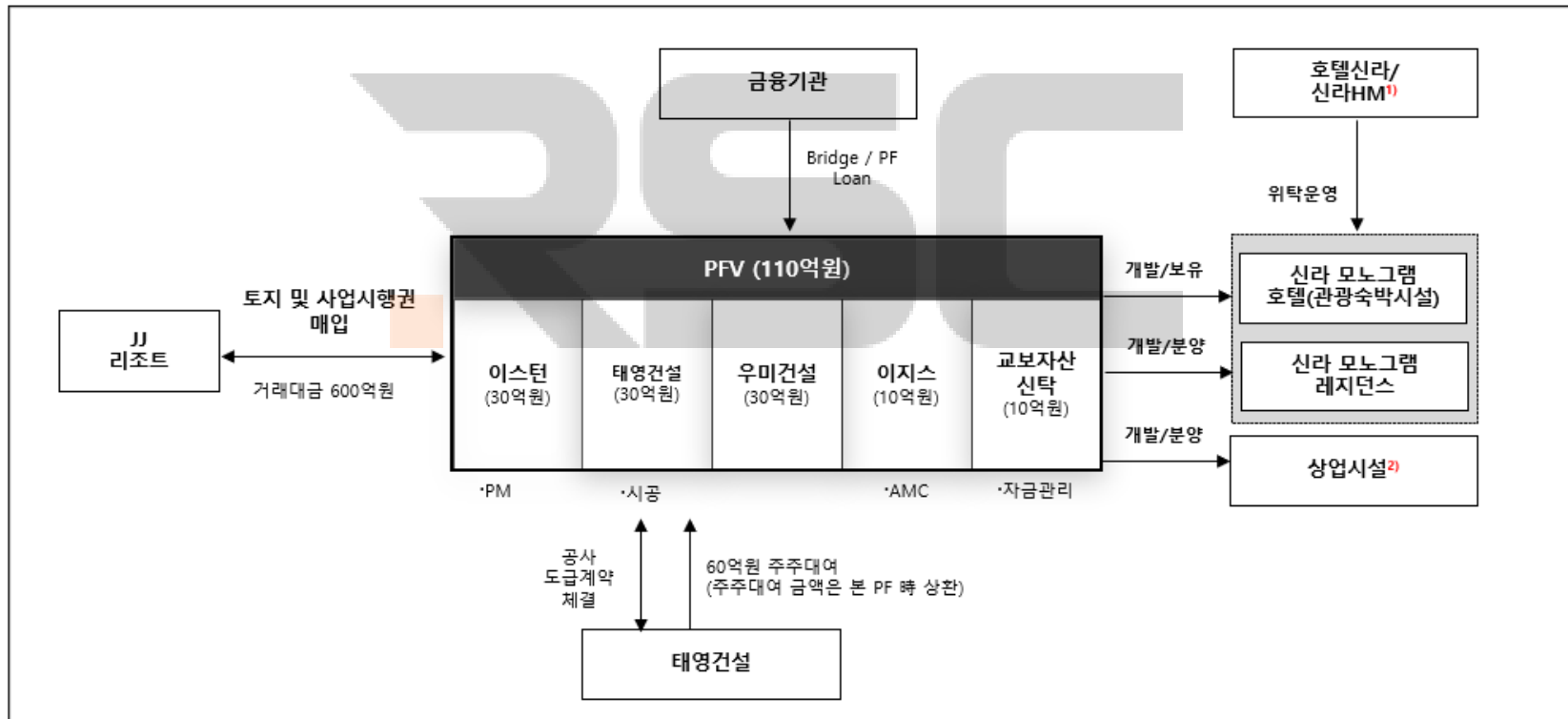
## CASE STUDY

## 04 사업추진구도

## 부동산 개발 · 금융 스터디

110억원 자본금의 PFV를 설립하여 기존 토지소유자인 JJ리조트로부터 토지 소유권 및 사업 시행권을 인수하였으며, 호텔신라의 자회사인 신라HM이 신라모노그램 브랜드로 호텔 및 레지던스를 위탁운영할 계획임

## 사업추진구도



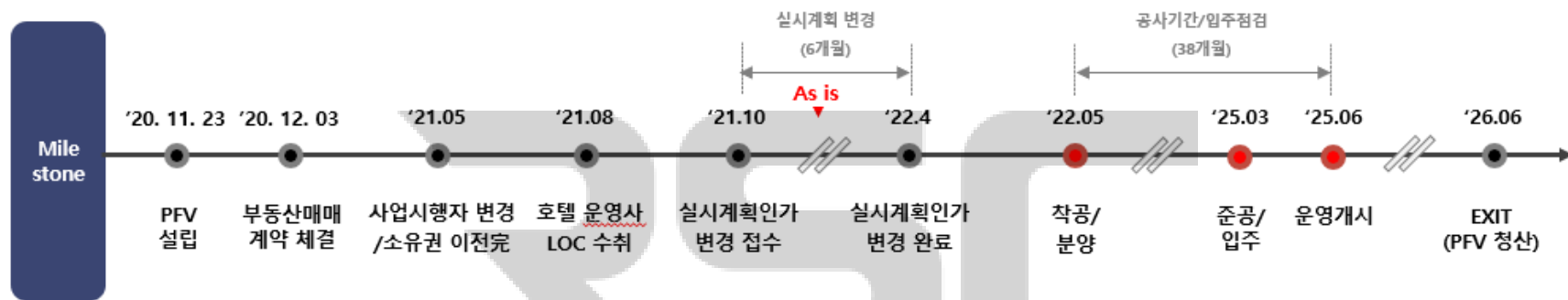
1) 호텔신라의 위탁운영 LOC 수취하여 호텔신라의 자회사인 신라HM과 호텔 부분 위탁운영계약 체결 완료하였으며, 레지던스 부분 위탁운영계약서 협의 진행 중으로 '22년 4월 계약체결 예정임.  
2) 전체 상업시설 전용면적 1,000평 중 일부 분양(200평) 예정이며, 기타 면적(800평)은 전문업체 위탁운영 후 일괄 매각 검토 중임.

## CASE STUDY

## 부동산 개발 · 금융 스터디

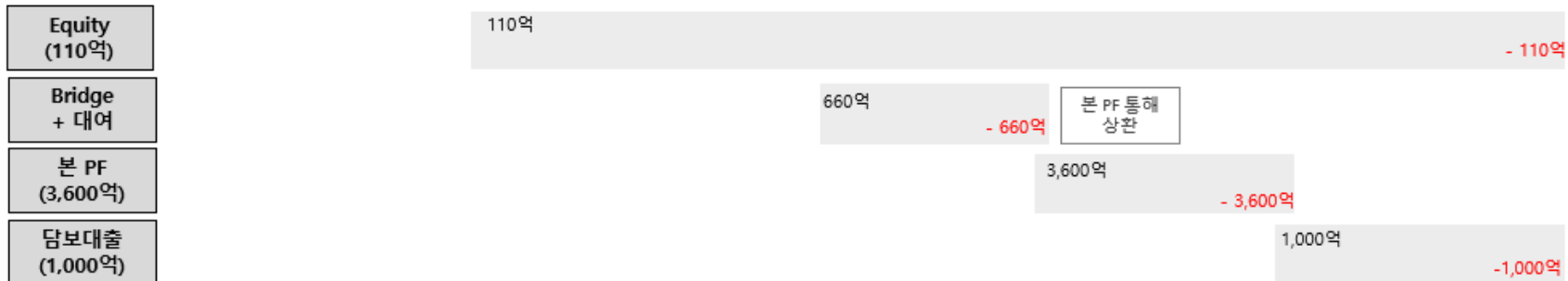
## 04 사업추진일정

실시계획 변경 완료 후 '22년 5월 착공 및 분양하여, '25년 03월 준공, '25년 6월 호텔 오픈 및 생활형 숙박시설 입주예정으로 생활형숙박시설을 제외한 호텔 및 상업시설 부지는 1년 운영 후 펀드에 일괄 매각할 계획임



\* 착공 / 분양 전 호텔운영사 및 중간운영법인 '22년 초 선정/계약 예정.

## [Resource Plan]



## CASE STUDY

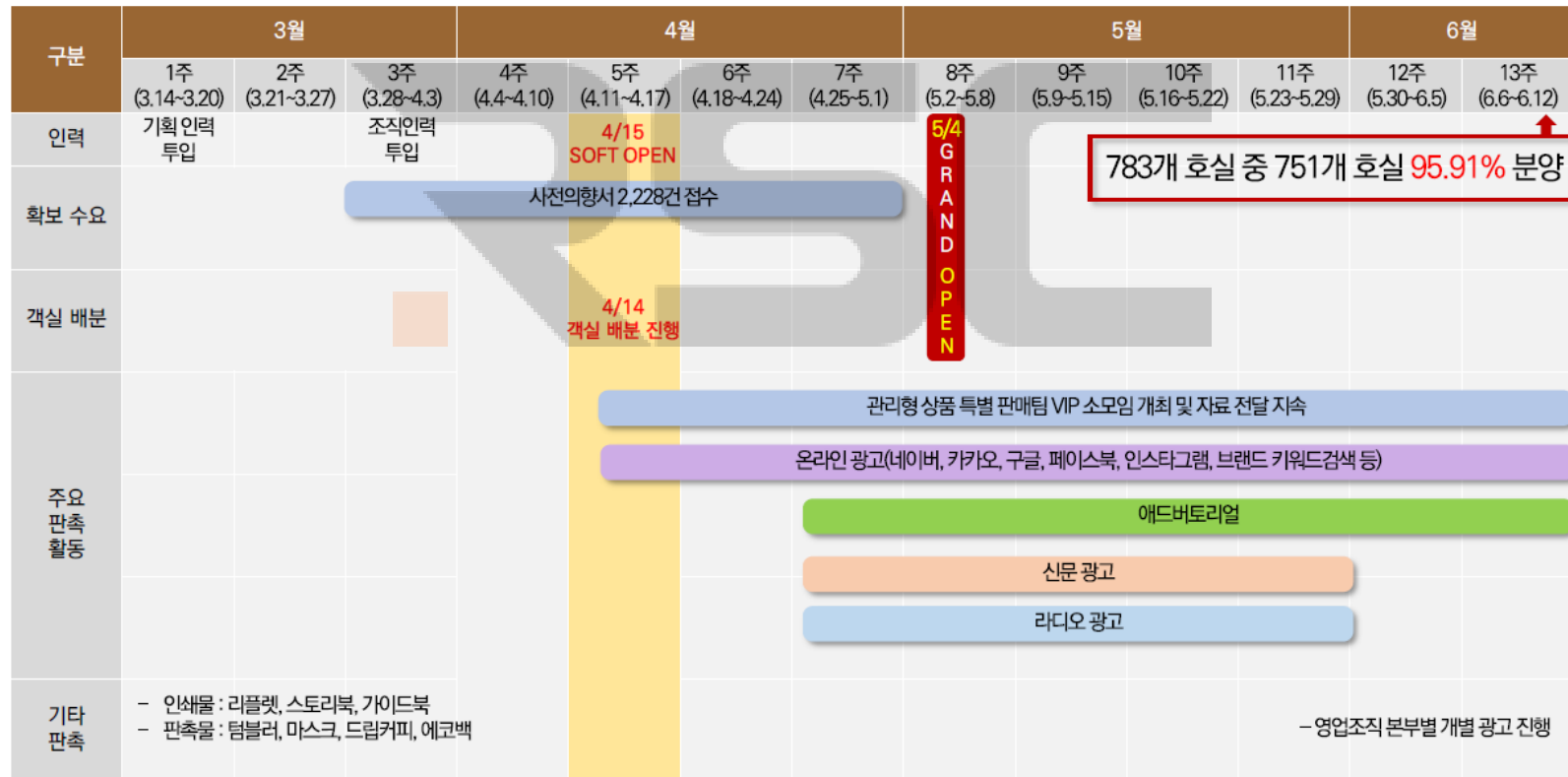
## 04 분양 스케줄

## 부동산 개발 · 금융 스터디

3/28 ~ 6/12 약 13주간 영업 진행 → 전체 호실수 대비 95.91% 분양완료

전체 783실 중 751실 정계약 완료

[데이터: 22년 06월 12일 마감 기준]



783개 호실 중 751개 호실 95.91% 분양

## CASE STUDY

## 04 상품 제안

## 부동산 개발 · 금융 스터디

# 1. 기존 호텔 회원권(아난티 등)의 문제점 : 고객들의 불편(성수기에 원하는 날짜에 예약하려고 해도, 만실이라 예약 불가) → 무료숙박(30일) 및 신라리워즈 제공

신라모노그램 강릉 분양 고객 혜택  
[수익형 선택 시] 객실 무료숙박 30일 제공



국내 유명 리조트 회원권은 성수기 예약 어려움  
회원권은 숙박 시 별도 비용 지불 필요(30~50만원)

| 구분       | 이용 일수 | 예약 기한         |
|----------|-------|---------------|
| 방 1일     | 16일   | 숙박일자 기준 2주 전  |
| 주말 및 공휴일 | 7일    | 숙박일자 기준 1개월 전 |
| 장수기      | 7일    | 숙박일자 기준 2개월 전 |

※ 소문점 전까지는 무료

신라모노그램 강릉 분양 고객 혜택  
객실 타입에 따라 신라리워즈 골드 또는 다이아몬드 등급 제공



| Gold                                                                                                                                                                                                           | Diamond                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>회원 전용 세가지</b><br>① 포인트 적립<br>- 객실 4%, 식음 1.5%<br>② 업무론<br>- 객실 10만원(연회) / 총 1회<br>- 객실 10만원(연회)을 유료기간 내 3회<br>- 5회 중 1회는 스타트 객실 제공<br>③ 할인<br>- 식음 할인 5%<br><b>기타</b><br>- 동숙 중 무료로 세탁 서비스<br>- 22시간 내외객 관리 | <b>회원 전용 세가지</b><br>① 포인트 적립<br>- 객실 5%, 식음 2%<br>② 업무론<br>- 객실 10만원(연회) / 총 1회<br>- 객실 10만원(연회)을 유료기간 내 5회<br>- 5회 중 1회는 스타트 객실 제공<br>③ 할인<br>- 식음 할인 10%<br><b>기타</b><br>- 동숙 중 무료로 세탁 서비스<br>- 48시간 내외객 관리<br>- (Early Check-in/ Late Check-out) 15%<br>- (조식 예약 상황에 따라)<br>- 라운지 무료 이용(회원권 포함 2인)<br>- 조식 예약 가능 |

## 2. 하이엔드 분양 상품 접목 → 커뮤니티 고급화

커뮤니티 구성  
프라이빗 와인 셀러  
소장 와인을 최적의 상태로 보관할 수 있는 와인 셀러와 와인 테이스팅, 모임이 가능한 프라이빗 공간



커뮤니티 구성  
아트 갤러리 라운지  
다양한 아트워크를 감상할 수 있는 갤러리 형태의 휴식 공간



커뮤니티 구성  
프라이빗 시어터 (예정)  
취향에 따라 영화나 음악을 감상하며 여유로운 시간을 보낼 수 있는 공간



커뮤니티 구성  
스크린 골프 (예정)  
가족 또는 연인과 함께 스크린 골프를 즐길 수 있는 공간



커뮤니티 구성  
포레스트 풀  
바다와 가장 가까운 곳에 위치하며 숲속과 마주하고 있어 여유로운 휴식이 가능하도록 디자인



커뮤니티 구성  
스파  
야외 수영장과 이어진 스파는 신재 곳곳을 자극하는 전신의 피로를 풀어주는 하이드로 테라피 풀과 대자연의 아름다움과 명상과 힐링을 즐길 수 있는 인피니티 엡지 풀로 구성



이외,  
피트니스,  
풀사이드바,  
프라이빗 파티룸,  
워크ेशन존, 키즈 프로그램존,  
멤버스커니시어지 등

## CASE STUDY

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 04 주력평형 제안 &amp; 층별보정 제안

1. 주력평형 제안 – 카시아 속초 20평 주력이었는데, 금액이 무거워 잔여 판매에 어려움을 겪음 → 10평대 위주로 제안  
 2. 층별보정 제안 – 조망 열위호실이 없으며, 실거주할게 아니지만 층별 가중치를 높게 두어 소비자에게 다양한 논리 제시

| 구분 | 전용면적(㎡)   | 전용면적(PY)  | 평당기준가(천원) | 생숙 예상 매출액   |
|----|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 기준 | 44,381.54 | 13,425.42 | 43,300    | 568,049,200 |

| 구분               | 실수  | 전용       | 확장발코니    |
|------------------|-----|----------|----------|
| STANDARD A1      | 408 | 39.68    | 12.00    |
| STANDARD A1a     | 102 | 39.68    | 12.00    |
| STANDARD A1b     | 17  | 41.71    | 12.62    |
| STANDARD A1c     | 68  | 39.68    | 12.00    |
| STANDARD A1d     | 17  | 41.71    | 12.62    |
| STANDARD A2      | 14  | 46.68    | 14.12    |
| STANDARD A2a     | 2   | 49.06    | 14.84    |
| SUITE B1         | 34  | 83.28    | 25.19    |
| SUITE B2         | 48  | 78.28    | 23.68    |
| SUITE B3         | 4   | 78.28    | 23.68    |
| GARDEN SUITE C1  | 8   | 115.34   | 34.89    |
| GARDEN SUITE C1a | 2   | 118.28   | 35.78    |
| GARDEN SUITE C2  | 4   | 84.73    | 25.63    |
| EXECUTIVE D1     | 10  | 155.71   | 47.10    |
| PENT E1          | 8   | 121.15   | 36.65    |
| PENT E2          | 2   | 123.35   | 37.31    |
| PENT E2a         | 2   | 123.35   | 37.31    |
| PENT E3          | 4   | 123.79   | 37.45    |
| PENT E4          | 8   | 162.84   | 49.26    |
| PENT-CORNER E5   | 4   | 155.71   | 47.10    |
| HANDICAPPED A3   | 8   | 46.68    | 14.12    |
| 소 계              | 774 | 39,319.0 | 11,894.0 |
| 1층               |     | 566.0    | 171.2    |
| 1층               |     | 2,652.4  | 802.4    |
| 2층               |     | -        | -        |
| 소 계              |     | 3,218.5  | 973.6    |
| 합 계              |     | 55,891.1 | 16,895.1 |

| 수직보정<br>층별보정(%) |         |
|-----------------|---------|
| 21              | 123.00% |
| 20              | 118.00% |
| 19              | 105.00% |
| 18              | 105.00% |
| 17              | 104.00% |
| 16              | 104.00% |
| 15              | 103.00% |
| 14              | 103.00% |
| 13              | 103.00% |
| 12              | 102.00% |
| 11              | 102.00% |
| 10              | 101.00% |
| 9               | 101.00% |
| 8               | 100.00% |
| 7               | 100.00% |
| 6               | 97.00%  |
| 5               | 97.00%  |
| 4               | 97.00%  |
| 3               | 95.00%  |
| 2               | 94.00%  |
| 1               | 100.00% |

A동

B동

## CASE STUDY

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 04 Q&amp;A 사전 취합

## 카시아 속초 분양 당시, 수분양자의 호텔 운영에 대한 질문들을 조속히 답변하지 못하였음. → 사전 취합 후 결정 진행

## 신라 운영관련 Q&amp;A

붉은 글씨: 이스턴 의견

파란 글씨: 신라 운영그룹 의견

노란 표시: 신라 개발그룹

보라색 글씨: 분양대행사 의견

1. 객실 사용 소모성 관리비는 어느정도 책정될 예정입니까?

(카시아 분양 당시 전용평당 2,000원 예정)

- 신라 산정 요청, (1박 객실 이용시 발생 비용 반영 요청)

- 객실당 린넨 세탁, 어메니티, 청소비용, 시설 유지비용

소모성 관리비의 범위 확인 필요

(서울/제주 호텔 기준 비용?? 객실 소모품 비용 및 단가 확인 필요)객용 소모품만 20,000원

- 하기 표로써 개념 정리를 먼저 하였습니다. Case Study는 직접 노출하지 않고 참조용으로만 활용 바랍니다.

10. 강원도 내의 골프클럽과 추후 연계 계획이 있을까요?

- 현재 연계 계획 없음

- 개관 전후 골프클럽과 ' 제휴'하여 패키지 상품을 만들 가능성은 높으나 이는 '이용객(투숙객)'에 해당하며 구분소유자에게 특정된 제휴 서비스는 현재 준비하고 있지 않습니다.

11. 예상 수익률 시뮬레이션 자료를 제공 가능할까요?

- 예상 수익률 자료 제공 불가

- 추후 법적 분쟁에 휘말릴 수 있는 요소이므로 사업주가 주체가 되어 수익률 관련 언급을 해서는 안됩니다. (원칙적으로 해당 사항은 위탁인의 소관이나 위탁인-수탁인 間 계약상 금지요소로 포함하였으니 '자료'에 대한 수위와 범주는 위탁인이 판단하시어 계약위반이 되지 않도록 신중한 접근 부탁드립니다)

4. 별장형 관리비는 어떻게 책정될 예정입니까?(카시아 분양 당시 전용평당 15,000원 예정)

- 신라 산정 요청, (카시아 수준정도로 판단)

- 상기 내용 확인

- 상기 내용을 확인해보아도 신라개발팀의 해당 질문의 답이 되어 보이지 않습니다. 1번의 분양대행사 답변과 마찬가지로 신라 내부 의견으로 해당 답변을 엇비슷 가격을 결정해서 말씀 못했죠, 신당고 하신다면, 불가능하다고 질문에 정답변 해주시면 되겠습니다.

5. 별장형의 경우 추후 리모델링 등에 대한 추가 비용이 있을까요?

- 단독 리모델링 불가, 전체 단지 개보수 기간에 동일 컨셉 반영

- 추가비용 있습니다. 위탁관리운영계약의 정기 개보수(매10년주기) 조항에 따라 실시 됩니다. 이를 위하여 매년 개보수 비용을 적립하며 해당 비용은 관리비 항목으로 산입되어 매월 청구될 것으로 협의되고 있습니다 (아파트 관리비의 '장기수선 충당금' 같은 항목). 적립율은 수익형 렌, 지점스의 동건 금액을 단위면적으로 환산하여 각 세대에 면적비례하여 청구되며 별장형의 경우 객실 내 이동식가구, 침구류 등은 개보수 대상에서 제외하므로 이 부분은 제외하여 비용책정 될 예정입니다.

14. 위탁 운영 계약은 몇 년 단위로 갱신될까요?

- 최초 20년 계약, 이후 5년 단위 연장

15. 사용 예정인 어메니티의 종류가 어떻게 될까요?

- 신라 작성 요청

- 확정은 Pre-opening 기간에 이루어지며, 신라모노그램 브랜드스탠더드의 수준을 따릅니다.

16. 강릉역과 호텔을 오가는 전용 셔틀 버스를 운영할 계획이 있을까요?

- 현재 계획 없음

- 현재 계획 없음

- 확정은 Pre-opening 기간에 이루어집니다.

## 04 마케팅 USP 설정



## CASE STUDY

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 04 REVIEW

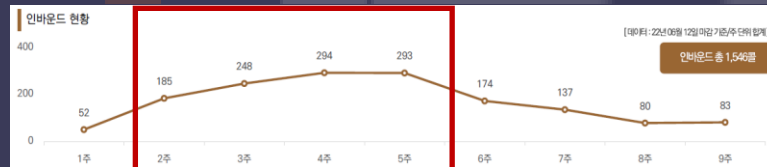
## &lt;&lt;성공요인(D+6M100%완료)&gt;&gt;

부동산호황기의  
끝자락관광  
수요충분5성급의  
유명한호텔체인  
(신라)우수한  
상품디벨롭대단위  
하이엔드  
전문영업직원  
투입(400명)Q. 신라여서 잘된거 아닌가요?  
A. 신라가 아니어도 충분했다!

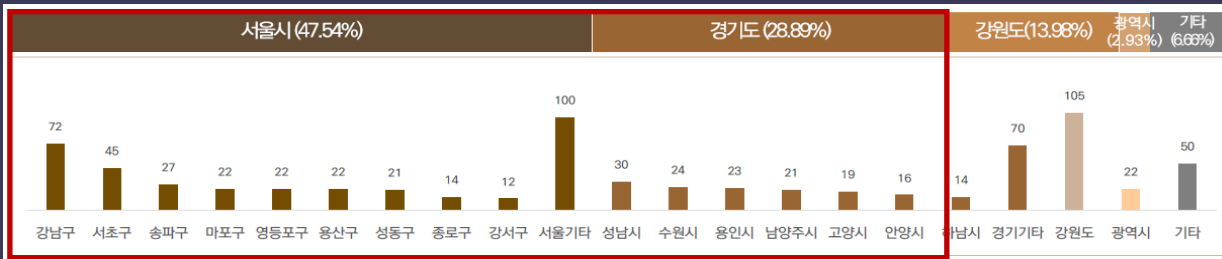
## &lt;&lt;총괄적인 마케팅의 미흡&gt;&gt;

## 시안 변경 후 인바운드 증가

## 초기 3일간 인바운드 &gt;&gt;

운영 위탁사의 강한 제지로 인해  
광고 시안 설정의 어려움 존재각종 광고 집행 이후, 최초 1~3일간  
하루 10콜 수준의 인바운드그 하루 10콜 중 대다수가 호텔 오픈 및  
숙박금액에 대한 질문...광고 홍보를 통한 외부 유입으로 분양된 것이 아닌,  
영업직원들의 기존 손님을 통해 대다수 분양됨.

| 계  |
|----|
| 21 |
| 12 |
| 33 |



## CASE STUDY

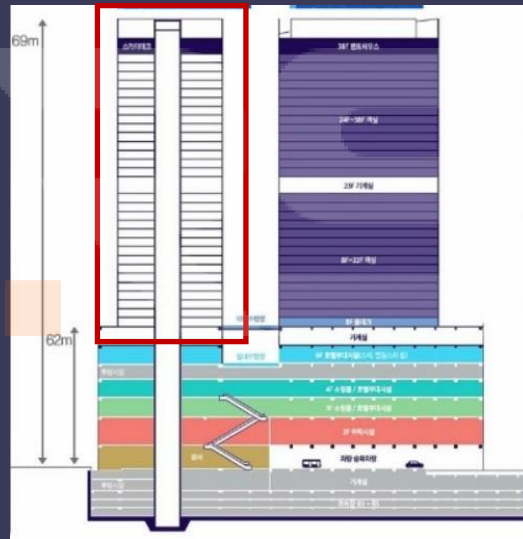
## 부동산 개발 · 금융 스터디

## 04 호텔의 성급부여?

생활숙박시설 – 공중위생관리법의 적용을 받기 때문에, 성급 부여 불가  
 관광숙박시설(관광호텔) – 관광진흥법 → 한국호텔업협회 주관 등급 심사를 통해 성급 부여 가능

## &lt;&lt;관광호텔 + 숙박시설(일반) 성급 사례&gt;&gt;

제주드림타워(그랜드하얏트 제주)



관광호텔 동으로 성급 부여 받은 후,  
 레지던스(일반숙박시설)과 구분없이  
 그랜드하얏트 제주 홈페이지에서  
 숙박예약 진행중



신라모노그램 강릉 또한 동일 적용 가능  
 (일종의 편법)

현재 강원도에 생활숙박시설을 다수 분양중에 있는데, 대부분 관광호텔 없이 생활숙박시설만  
 분양하는데 4성급, 5성급이라는 수식어를 달고 수분양자들에게 분양할 경우, 추후 성급 부여가  
 불가능하다는 사실을 인지하고 문제 제기 가능성 有

Appendix

별첨

별첨

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## # 부동산 경기 변화의 대세 형성 요인



## &lt;&lt;상승 제 1주기&gt;&gt;

3저(저금리, 저유가, 저환율)  
현상으로 인해 경기가 호황을  
보인데다 국제수지가 흑자로 전환  
하면서 유동성 사정도 호전되었고,  
주식시장이 활황을 보이며 이어  
부동산 시장으로도 그 여파가 밀려왔음.

## &lt;&lt;상승 제 2주기&gt;&gt;

외환위기 와중이었던 1988년에  
서울 부동산 경기는 명목상 저점이 형성.  
당시 부동산 경기의 회복세는 완전한  
상승세를 보이며 2008년 글로벌  
금융위기가 가시화되는 시점까지  
지속적으로 상승하였음.

## &lt;&lt;상승 제 3주기&gt;&gt;

박근혜 정부에서 대출규제를 완화한  
시점을 시작으로 다시금 상승세를  
이어갔다. 하지만 COVID-19로 인한  
미국의 양적완화 조치 이후, 유동성을  
흡수하기 위해 긴축 기조를 이어감으로  
인한 금리인상으로 하락기로 접어들었다.

## 결론 : Q. 부동산 경기의 장기 변동 요인은? A. "시장 참가자들의 예상과 기대"

종전의 가격 상승이 지나쳤다는 반성이나 경계심, 혹은 장기 침체로 주택 가격이 상대적으로 낮아졌다는 평가 등  
시장 참가자들의 판단이 중요한 요인이 된다. 현시점은 하향 기조라는 거대한 파도 속에 "8주 연속 매매가 상승",  
"서울, 수도권 청약 성적 우수" 등은 일시적인 현상으로 보여지며 시장 참가자들이 상승세에 편승하려면 대세 상승을  
촉발하는 큰 변화(거시경제 여건, 유동성 사정 완화, 부동산 정책 등)가 있어야 가능할 것으로 보여짐.

별첨

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## # 소비자의 구매 심리 변화, 분양자의 판매 방법 변화

소비자

오피스텔(아파트) 84타입을  
아파트 34평인줄 알고 분양받던 시절

과거



현재

쉬워진 정보 습득 & 경험의 축적 등으로  
30~40대들은 대체로 스마트 컨슈머  
- 미분양이 만연한 지역의 경우,  
청약홈 청약에 일부러 진행하지 않고  
어짜피 잔여가 남을테니 이후에  
혜택이 더 많이 주어질때 분양받겠다는  
것이 일반적임.(청약으로 계약하면 손해  
라는 인식이 팽배)  
[분양 난이도의 상승]

분양자

분양 안되면 단순히 영업 조직을  
투입해서 때분양해버리면 그만~

과거



현재

오랜 경험을 통해 축적된 노하우로  
고객의 구매심리를 자극할 요소들로  
점철된 MH에 손님을 부르는 것부터 시작.

※ Out-Bound 상품의 분양업무는 이성적으로  
이루어지지 않음. 고객은 선입견을 가지고 충동적  
결정을 하는 경우가 상당히 많으며, 이 심리\*를  
이용한 분양을 통해 Out-Bound 영업을 진행함.

## \*고객 심리이용

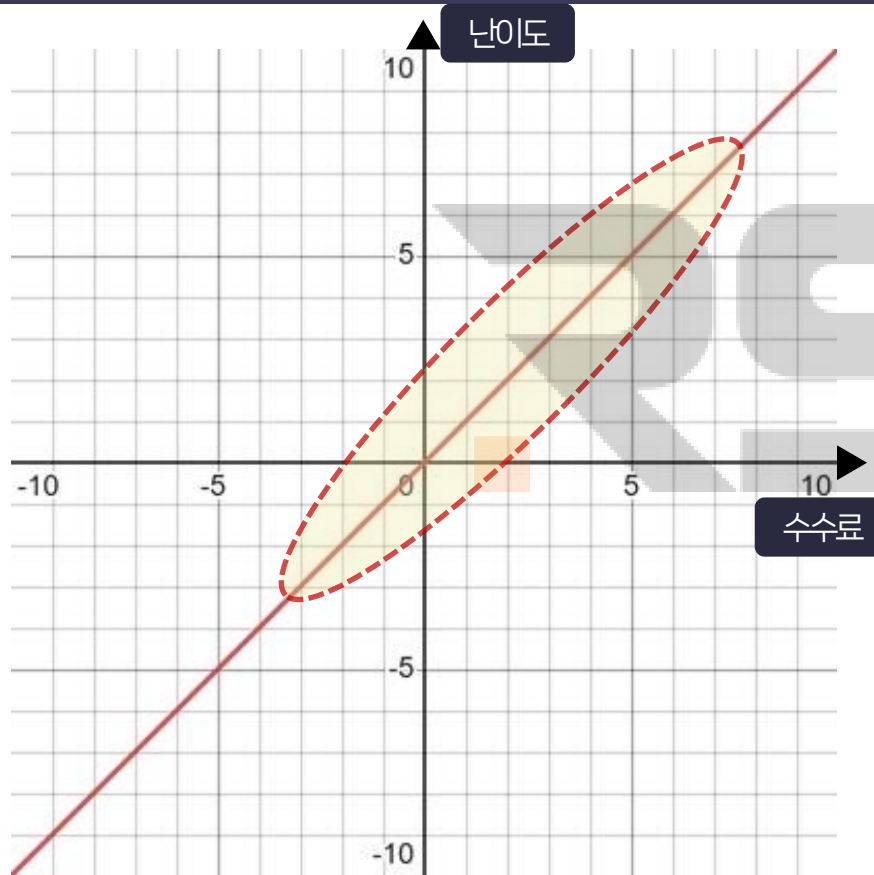
1. 선택심리효과: 몇 가지를 추천해주며, 최고의 선택은 아니더라도 최선을 선택했다고 고객을 안심시킴.
2. 권위자 편향 효과: 뉴스 기사내용이나 사회적 권위가 있는 사람이 분양받았다는 것으로 분양 유도
3. 인지적 부조화: 고객이 스스로 결정했다는 메시지를 주며, 자신의 결정을 합리화하는 형태를 유도.

별첨

## 부동산 개발 · 금융 스터디

## # 발표자가 선호하는 분양물?

## &lt;&lt;분양 난이도와 분양 수수료는 정비례&gt;&gt;



일반적으로 분양 난이도와 분양 수수료는 정비례합니다.  
따라서 난이도에 따라 채당 수수료 50만원에서부터  
매출의 30%에 이르기까지 다양한 사업지가 존재합니다.  
(예당에서 끝나는 아파트 or 악성 미분양 근생 사업지 등)

난이도 높은 현장일 경우 사업지에 따라 분양대행사에서  
집행하는 인건비, 광고비에 따라 손해도 있을 수 있겠으나,  
리스크를 감수한다고 하여도 마케팅으로 극복 가능하다고  
판단이 된다면 리턴값이 높은 사업지를 선호합니다.

<<미분양 관리지역 내의 공동주택 등>>

별첨

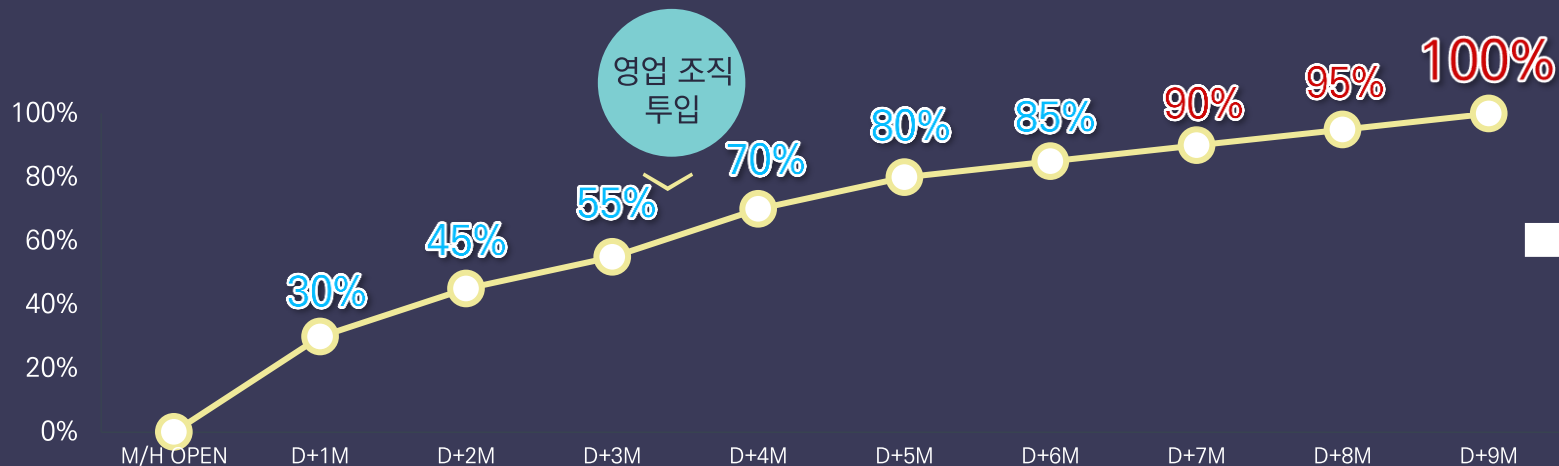
## 부동산 개발 · 금융 스터디

## # 발표자가 생각하는 성공적인 분양?

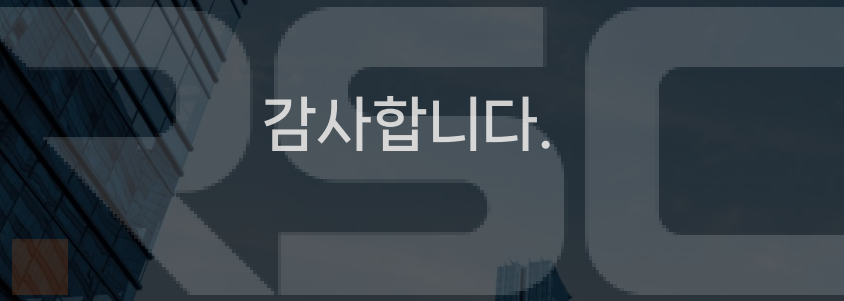
## &lt;&lt;일반적으로 보는 성공적인 분양&gt;&gt;



## &lt;&lt;발표자가 생각하는 성공적인 분양&gt;&gt;



분양가를 다소 높게  
책정하더라도(@500~1,000천원)  
9개월에 100%분양마감 후,  
M/H임차기간내에  
중도금대출까지 실행하여  
분양용역마감  
<<사업주체 및  
분양대행사 이익 극대화>>



감사합니다.