

실수요자 중심 주거공급 플랫폼 대외기관 협력 제안서



부실 PF · 브릿지론 사업장 정상화를 위한 실수요자 중심 주거공급 솔루션

주식회사 테세라덱스

2026년 5월

1. Executive Summary

▶ 1-1. 국내 부동산 개발 시장의 구조적 위기

현재 국내 부동산 개발 시장은 고금리 장기화, 공사비 급등, 미분양 리스크 확대라는 '삼중고(三重苦)'에 직면해 있습니다. 이로 인해 수도권 내 우수 입지를 갖춘 사업장조차 본 PF 전환 및 착공에 실패하며, 브릿지론 단계에서 기한이익상실(EOD)이 발생하거나 장기 표류하는 현상이 적체되고 있습니다.

이러한 교착 상태는 시장 참여자 모두에게 치명적인 위협이 되고 있습니다. PF 대주단 및 NPL 매입 기관은 부실률 증가 압박과 함께, 거둬들인 경·공매 유찰에 따른 자산 가치 하락 리스크에 장기간 노출되어 있습니다. 동시에 실수요자들은 부실 사업장 증가로 인한 공급 축소와 더불어, 막대한 금융 비용 및 공사비 인상분이 전가된 고분양가를 감당해야 하는 등 기존 공급 시장 구조에 대한 피로도가 한계에 달한 상황입니다.

▶ 1-2. 테세라덱스의 솔루션

주식회사 테세라덱스는 민간시행사 주도의 기존 주택개발사업구조를 탈피한 '실수요자 중심의 주거공급' 사업구조를 제안합니다.

핵심 제안

테세라덱스는 지역별·사업장별 실수요자를 사전에 규합하고, 이를 기반으로 장기 정채 사업장을 인수하여 정상화합니다. 기존 시행 구조에서 발생하던 과도한 구조적 비용을 최소화함으로써, 실수요자에게 원가 수준의 합리적인 주거상품을 공급하는 새로운 개발 플랫폼입니다.

- ① 금융기관 및 NPL 기관 → 장기 정채 사업장의 가장 현실적이고 신속한 엑시트 방안 확보
- ② 기존 시행사 → 교착 상태 사업장의 신속한 엑시트 및 매물 비용 최소화
- ③ 실거주 참여자 → 시행 마진과 구조적 거품이 제거된 합리적 가격의 주택 취득 기회 확보
- ④ 공공·지자체 → 도심 내 장기 정채 사업장의 정상화 및 양질의 주거 공급 확대

**뿌각은 '실수요자 중심 주거공급'이라는 새로운 방식으로,
기존 주택개발시장의 구조적 비효율을 해결하고자 합니다.**

▶ 1-3. 주요 예정 사업지 개요 및 실수요자 중심 사업방식의 예시

테세라덱스는 민간시행사 주도의 기존 주택개발사업구조를 탈피한 '실수요자 중심의 주거공급' 사업구조를 제안합니다.

1. 서초동 주거복합시설 개발사업 - PF 대출 및 시공사 도급계약의 어려움으로 약 3년째 사업 정체중

소재지	서울특별시 서초구 서초동 1473-10 일원				
사업지 면적	1,125m ² (340 평)				
건축규모	연면적 4,410m ² (1,334 평), 지하 3 층~ 지상 7 층, 공동주택 17 세대 및 업무시설				
기존 민간 사업방식			실수요자 중심 사업방식		
사업수지	수입	공동주택 323 억원 (84 기준 18.9 억원) 업무시설 127 억원	사업수지	수입	공동주택 234 억원 (84 기준 13.7 억원) 업무시설 127 억원
	지출	414 억원		지출	360 억원
	사업이익	36 억원 (세전수익률 8.1%)		사업이익	0.6 억원 (세전수익률 0.2%)
PF 대출구도	대출금액 총 340 억원 LTV 75% EXIT 분양률 83.5%		PF 대출구도	대출금액 총 190 억원 LTV 52% EXIT 분양률 58%	
비고	사업성 및 대출구도 열위로 PF 대출 진행 불가, 사업 정체		비고	사전청약으로 미분양 리스크 해소 수분양자 중도금대출로 사업진행 초기 필요자금수준 PF 대출 실행	

2. 중구 황학동 도생 개발사업 - 2024 년 말 공매 최종 유찰, 현 수익계약 가능

소재지	서울특별시 중구 황학동 371-32 일원				
사업지 면적	1,223m ² (370 평)				
건축규모	연면적 13,667m ² (4,134 평), 지하 4 층~ 지상 18 층, 도생 117 세대 및 근생시설				
기존 민간 사업방식			실수요자 중심 사업방식		
사업수지	수입	공동주택 863 억원 (59 기준 7.4 억원) 업무시설 47 억원	사업수지	수입	공동주택 704 억원 (59 기준 6.0 억원) 업무시설 47 억원
	지출	850 억원		지출	746 억원
	사업이익	60 억원 (세전수익률 6.6%)		사업이익	5.6 억원 (세전수익률 0.7%)
PF 대출구도	대출금액 총 650 억원 LTV 71% EXIT 분양률 79%		PF 대출구도	대출금액 총 270 억원 LTV 35% EXIT 분양률 40%	
비고	사업성 및 대출구도 열위로 PF 대출 진행 불가, 사업 정체		비고	사전청약으로 미분양 리스크 해소 수분양자 중도금대출로 사업진행 초기 필요자금수준 PF 대출 실행	

2. 사업 추진 배경 및 시장 현황

▶ 2-1. 부동산 개발 시장의 구조적 문제

고금리 기조 장기화로 국내 부동산 개발 시장 전반에 다음과 같은 구조적 문제가 심화되고 있습니다:

- **PF 대출조달 환경 악화:** PF 대출 기피, 고금리/고물가로 인한 사업비 급증, EOD 사업장 증가
- **미분양 리스크 확대:** 지방 및 수도권 외곽 대규모 미분양, 시행사·시공사 연쇄 부도 위기 증가
- **부실 사업장 누적:** 경·공매 유찰 반복으로 담보 가치의 지속 하락, 금융기관의 부실 압박 심화
- **고분양가 확산:** 수도권 내 일부 준공 사업장 고분양가에 대한 실수요자 피로도 누적

▶ 2-2. 잠재 실수요의 지속 존재

그럼에도 불구하고 시장 내에는 다음과 같은 실질 수요가 상당 규모로 존재하고 있습니다:

- 서울 및 수도권 핵심 권역 내 실거주 목적 주택 수요층
- 일정 수준의 자금 조달 능력 보유하였으나 기존 신축주택 분양가에 불만족하는 수요
- 지속적인 부동산 가격 상승 리스크를 인식하면서도 '합리적인 매입구조'가 없어 관망 중인 수요

테세라덱스는 이러한 잠재 실수요자를 사전에 결집하고, 이를 정채된 개발 사업장과 연결함으로써 금융권 부실 PF 리스크 완화, 실수요자 주거비 부담 완화, 도심 주택공급 정상화를 동시에 달성하는 구조를 제안합니다.

3. 사업 구조 및 운영 메커니즘

본 사업은 철저한 리스크 관리와 단계별 자금 통제를 전제로 한 5단계 사업구조로 운영됩니다.

STEP 1 실수요자 결집

- 자체 플랫폼을 통해 서울·수도권 핵심 권역 내 주거용부동산 실수요자 모집
- 희망 지역, 예산 규모, 선호 면적, 입주 희망 시기 등 정밀 수요 데이터 확보

STEP 2 사업진행 대상 후보지 선별

- 금융기관·NPL 투자사 제공 정체 사업장 리스트와 당사 수요자 데이터 교차 분석
 - 인허가 리스크 최소화 및 즉시 사업 구조화 가능 후보지 우선 선별
- * 우선 검토 대상 사업지: 브릿지론 EOD 사업장, 인허가 완료 부지, NPL 매각 예정지

STEP 3 이해관계자 구조화 및 협의

- 토지주, 시행사, 금융기관(대주단), NPL 투자사 등과 사업 정상화 구조 협의
 - 조건부 매매예약 또는 우선매수협약(MOU) 체결을 통한 사업 안정성 확보
- * 우선협상권, 조건부 사업협약, 공동개발협약 등 추진

STEP 4 신탁사를 통한 사전청약자금 에스크로 계좌 예치

- 금융기관인 신탁사와의 자금관리 대리사무 계약을 통한 사전청약자금 예치
- 해당 사전청약자금 실수요자의 진정성 파악 목적을 위한 자금 예치로 단순 변심으로 인한 환불 가능
- 별도 자금 운용 금지 조항을 통해 자금 집행 투명성 확보

STEP 5 본 사업 전환 및 매각 대금 정산

- 목표 수요 달성 시(예: 사전청약률 300% 이상) 본 청약 전환, 자금 집행하여 사업지 확보
- 목표 수요 미달 시 사전청약금 100% 환불 진행 조건
- 토지 Binding 계약 체결 → 인허가 → 본 PF 및 시공계약 체결 → 착공 진행

4. 사업의 핵심 경쟁력

▶ 4-1. 3대 새도우 코스트 제거

기존 민간 개발사업에서 일반 분양가에 전가되는 비효율적인 비용을 플랫폼 구조를 통해 제거하고, 이를 플랫폼 참여자의 공급가격 인하분으로 직접 환원합니다.

마케팅·영업 비용	금융 리스크 프리미엄	시행사 개발 이익
모델하우스 건립비, 분양대행 수수료, 대규모 매체 광고비 제거	100% 이상의 사전 수요 기반으로 개발금융비용 인하	기존 시행사 개발이익 배제. 협의를 통해 상가 대물보상 수준 지급. 테세라덱스는 실비 수준 PM 수수료 취득

▶ 4-2. 실수요자 기반 구조의 차별성

기존 민간 개발 사업과의 구조적 차이를 통해 미분양 리스크를 최소화합니다.

구분	기존 민간 분양 방식	테세라덱스 모델
사업 순서	토지확보 → PF조달 → 착공 → 일반분양	수요모집 → 토지확보 → 단계별 진행
분양 시점	착공 후 일반분양	100% 이상의 실수요자 확보 후 착공
금융 비용	대규모 PF + 브릿지 금리 부담	실수요자 기반 금융비용 제거 가능
마케팅비용	분양가의 5~15% 수준 마케팅비 전가	플랫폼 기반 수요 결집으로 마케팅비 최소화
투명성	시행사 중심 불투명 원가 구조	신탁계좌 기반 투명한 자금 관리

▶ 4-3. 지역주택조합 방식의 구조적 리스크 극복

지역주택조합 방식의 가장 큰 맹점인 '토지 미확보 상태에서의 불투명한 자금 집행'을 토지 100% 확보 및 신탁사 에스크로 락인 구조로 완벽히 차단합니다.

- **자금 집행 조건:** 목표 수요자 초과모집 + 타겟 부지 100% 매입 조건 동시 충족 시에만 자금 집행
- **참여자 보호:** 조건 미충족 시 위약금 없이 신탁 계좌에서 사전청약금 100% 자동 환불
- **운영 투명성:** 전체 자금 흐름은 금융기관인 신탁사가 관리하며, 테세라덱스의 임의 집행 원천 불가

5. 핵심 협력 제안 사항

테세라딕스는 본 프로젝트를 통해 귀 기관이 보유한 부실 자산 관리 부담을 해소하고, 성공적인 우량사업지 확보를 동시에 달성하기 위해 다음의 두 가지 핵심 협력을 제안합니다.

▶ 협력 제안 ① 정채 사업장 리스트 제공 및 공동 스크리닝

요청 사항

귀 기관이 보유/관리 중인 브릿지 단계의 EOD 사업장, 장기 정채 현장, NPL 매각 예정 부지의 기초 리스트 제공을 요청드립니다.

테세라딕스의 역할

제공된 리스트를 당사의 대기 수요 풀(Pool)과 매칭 시뮬레이션 하여, 가장 빠르고 확실하게 매수 및 정상화할 수 있는 타겟 사업장을 선별하여 역제안합니다.

▶ 협력 제안 ② 실수요자 모집 연계형 조건부 매각 확약 (LOI/MOU)

요청 사항

선정된 타겟 사업장에 대하여, 테세라딕스가 플랫폼을 통해 목표 수요 결집을 완료할 경우, 해당 사업장을 테세라딕스(또는 지정 법인)에 매각하겠다는 의향 확인 및 우선매수협약(MOU) 체결을 요청드립니다.

귀 기관의 기대 효과

불확실하고 기한 없는 경·공매 절차를 통한 저가매각을 피하고, 실수요가 확보된 확실한 매수 주체에게 협의된 가격에 자산을 원활하게 매각 할 수 있습니다.

6. 파트너십 기대 효과

협력 기관	기대 효과
금융기관 / NPL 투자사	✓ 충당금 적립 압박 및 부실비율 증가 리스크 축소 ✓ 장기 미회수 자본을 신속하고 안전하게 유동화 ✓ 경·공매 유찰 반복으로 인한 추가 가치 하락 방지 ✓ 실수요 중심의 매수 주체에게의 확실한 엑시트 실현
기존 시행사 / 토지주	✓ 장기간 정체된 보유 사업장의 정상화 대안 확보 ✓ 신속한 사업 매물비용 축소 및 자금 회수 기회 확보 ✓ 기한이익 상실에 따른 경/공매로 인한 손실 최소화
신탁사	✓ 자금관리대리사무 및 관리신탁 연계를 통한 신규 수주 창출 ✓ 미분양 리스크 없는 우량 신탁 사업지 확보
시공사	✓ 미분양 리스크 없는 100% 확정 수주 현장 확보 ✓ 합리적 도급 공사비 기반의 안정적 공사 진행
공공기관 / 지자체	✓ 지역 내 미착공 부지 정상화를 통한 양질의 주거 공급방안 확보 ✓ 부실 PF 시장 연착륙 지원 및 지역 경제 활성화 기여 ✓ 민간 주도의 혁신적 주거 공급 모델 실증 기회 확보
실거주 참여자	✓ 기존 일반 분양 대비 구조적 비용 절감을 통한 합리적 공급가 ✓ 에스크로 계좌 기반 자금 안전성 확보 (조건 미충족 시 100% 환불) ✓ 전 과정의 투명한 사업 진행으로 신뢰성 확보

7. 리스크 관리 원칙

테세라덱스는 사업 관리자(PM) 역할에 집중하며, 다음의 핵심 원칙으로 모든 이해관계자를 보호합니다.

▶ 7-1. 금융기관인 신탁사를 통한 자금 통제의 원칙

- 시행사·플랫폼 운영사가 자금을 직접 취급하는 구조 원천 차단
- 참여자 전체 사업자금은 금융기관인 신탁사를 통한 단방향 에스크로로만 관리
- 테세라덱스는 직접적인 자금 관리 권한 없이 PM 기능만 수행

▶ 7-2. 환불 안전장치 보장

- 모집률 미달, 부지 계약 조건 미충족, 사업 무산 등 자금집행조건 미충족 시 자동 전액 환불
- 위약금 차감 없이 신탁 계좌에서 참여자에게 100% 원금 환불
- 환불 조건 및 절차는 신탁 계약서에 명시 고정

▶ 7-3. 단계적 파일럿 방식

- 무리한 다(多)현장 동시 확장 지양, 1 호 파일럿 현장 성공 레퍼런스 구축에 집중
- 귀 기관과의 긴밀한 협의를 통해 선정된 1 호 현장의 성공적인 실적 달성 후 순차 확장
- 단계별 검증 기반의 안정적 사업 모델 고도화

▶ 7-4. 실거주 중심 운영 원칙

- 단기 시세차익 목적 참여자 배제, 실거주 목적 수요만 결집
- 투기성 사업 구조 및 단기 매매 유인 메커니즘 완전 배제
- 참여자 자격 검증 및 실거주 확약 요건 검토 적용

8. 향후 추진 일정

단계	일정	주요 내용
Phase 1	2026년 6월	랜딩페이지 오픈 및 실수요 데이터 수집 개시, 대외기관 협력 MOU 추진
Phase 2	2026년 3분기	실수요 데이터 기반 사업 후보지 선정
Phase 3	2026년 3분기	토지주·대주단·NPL 기관 협의 및 우선매수협약(MOU) 체결
Phase 4	2026년 4분기	신탁사를 통한 사전청약자금 예치
Phase 5	협의 후 진행	1호 사업장 본 계약 추진

9. 결론 및 제언

테세라덱스는 본 사업을 단순한 플랫폼 서비스가 아닌, 실거주 수요자 중심의 새로운 주거공급 구조화 솔루션으로 접근하고 있습니다. 현 부동산 개발 시장의 구조적 문제인 부실 PF 증가, 고분양가 부담, 미분양 리스크 확대 속에서, 선수요 기반 공동개발 모델은 시장 내 실질적 대안이 될 수 있다고 판단합니다.

테세라덱스와 함께 새로운 주거공급 생태계를 만들어 가실 파트너를 찾습니다.

귀 기관의 실무 담당 부서와의 대면 미팅을 통해 수요 결집 시뮬레이션 시연,
리스트 공유 절차, 조건부 매각 프로세스에 대해 심도 있는 논의를 요청드립니다.