



2026

WHITEPAPER

1.0

“

모두를 위한
부동산.

”

Realworld

부동산 시장은 역사적으로 자산 투자의 주요 수단 가운데 하나로 자리매김해 왔습니다. 그러나 이 시장에 대한 직접적인 접근은 부동산 매입에 필요한 높은 초기 자본, 부동산 투자의 낮은 유동성, 그리고 해당 자산을 직접 관리하는 데 따르는 행정적·운영적 복잡성 등 여러 장벽으로 인해 제한되는 경우가 많습니다. RealWorld는 부동산 분야에서 활동하는 기업입니다. 당사는 주로 블록체인 기술에 기반한 혁신적인 기술 수단을 발행하여 투자자로부터 자본을 조달합니다. 이는 부동산에 연계되어 소유권을 표상하는 참여형 금융상품(SFP)으로, 암호화 토큰을 통해 디지털 형태로 발행되므로 높은 수준의 보안성과 투명성을 보장합니다. 이를 통해 투자자는 전문적으로 운영되는 당사의 부동산 매매 및 관리에서 발생하는 수익에 직접 참여할 수 있으며, 블록체인 기술 인프라가 보장하는 투명성, 보안성 및 추적 가능성의 혜택을 누릴 수 있습니다. 조달된 자본은 수익성과 경제적 지속 가능성 기준에 따라 선별된 부동산의 취득 및 관리에 사용됩니다. 당사의 목표는 시장 평균보다 낮은 가격에 매입할 수 있는 투자 기회를 발굴하고 그 매입을 수행하여, 부동산의 운영 또는 재매각을 통해 가치를 창출하는 것입니다. 실물과 디지털, 전통적인 부동산 투자와 새로운 금융이 완벽하게 결합된 이 모델은 부담스럽지 않은 초기 투자금으로 누구나 시장에 진입할 수 있게 함으로써 부동산 분야를 민주화하고, 투자자가 통상적인 운영상의 복잡성을 직접 떠안지 않고도 그로부터 발생하는 수익에 참여할 수 있도록 합니다. 아울러 RealWorld는 부동산 컨설팅 서비스도 제공하여, 당사가 직접 수행하는 거래 이외의 영역에서 기술적·법률적·경제적 전문 역량을 바탕으로 고객과 투자자의 부동산 자산 평가, 취득, 관리 및 가치 제고를 지원합니다.

당사의 가치.

당사의 운영 방식은 기술적·경제적·사회적 측면에서 상당한 영향력을 지니고 있습니다. 기술적 측면에서 당사는 부동산 및 금융 분야에서 블록체인 기술의 확산과 구체적인 적용에 기여하고 있습니다. 탈중앙화된 디지털 시스템의 활용은 투자 및 자산 관리 모델의 현대화를 향한 중요한 발걸음입니다.

경제적 측면에서 당사는 금융, 기술, 부동산의 통합에 기반한 새로운 사업 모델의 발전을 촉진합니다. 혁신적인 부동산 투자 시스템의 구축은 부동산 분야로 새로운 자본 흐름을 유도하고 새로운 경제적 기회의 창출을 촉진하는 데 기여할 수 있습니다. 또한 당사가 제안하는 모델은 자본 조달 및 투자 관리 프로세스의 효율성을 높여, 전통적인 금융 중개 모델에 흔히 나타나는 비효율을 줄여 줍니다. 사회적 측면에서 당사는 과거에는 주로 풍부한 자본을 보유한 투자자에게만 열려 있던 투자 기회에 더 많은 사람이 참여할 수 있도록 함으로써 부동산 시장을 보다 포용적으로 만드는 데 기여하고 있습니다. 이러한 맥락에서 부동산 컨설팅 사업은 당사 사업 모델의 자연스러운 확장입니다. 자산의 선별, 평가 및 관리 과정에서 축적한 역량을 제3자 고객에게도 제공함으로써, 보다 신중하고 전문적이며 투명한 부동산 투자 접근 방식의 확산에 기여합니다. 환경적 측면에서는 Proof of

Stake(지분증명) 프로토콜과 같이 에너지 효율이 높은 합의 메커니즘에 기반한 블록체인 인프라를 채택함으로써 기존 블록체인 기술 대비 에너지 부담을 줄이는 데 기여하고 있습니다. 또한 고객의 부동산 투자는 전적으로 기존 건물을 대상으로 하며, 경우에 따라 새로운 용도로 재기능화하고 가치를 높이는 작업이 수반될 수는 있으나 신축은 포함하지 않습니다. 이는 신규 토지 소비가 없고 신축에 필요한 원자재를 사용하지 않는 등 분명한 환경적 이점을 가져옵니다. 전체적으로 당사는 보다 효율적이고 투명하며 접근 가능한 경제 시스템의 구축을 지향하는 기술·금융 혁신의 흐름 속에 자리하고 있습니다.

당사의 운영 방식.

당사는 부동산에서 수익은 이후의 관리나 매각 단계가 아니라 매입 시점에 실현된다는 전제에서 출발합니다.

다시 말해, 공개 시장, 강제집행 절차, 민간 경매, 부실채권(NPL) 등을 통한 당사의 매입 제안은 시장 가격보다 낮은 가격의 취득을 목표로 합니다. 바로 이것이 당사의 업무입니다. 즉, 정밀하고 면밀한 평가를 통해 최상의 부동산을 선별하는 것입니다(본 문서 작성일 기준으로 당사는 하루 1,500건 이상의 부동산을 분석하고 있습니다).

당사는 연간 총임대수익률이 당사 추산으로 15% 미만이거나 재매각 시 총 매각 차익이 100% 미만일 것으로 예상되는 부동산은 검토 대상에서 제외합니다. 동일한 분석 및 선별 방법론은 외부 고객과 투자자에게 제공하는 부동산 컨설팅 서비스에도 적용되며, 이를 통해 고객은 자신의 투자 결정에 대한 자율성을 유지하면서도 부동산 기회 평가에 있어 체계적이고 전문적인 프로세스의 혜택을 누릴 수 있습니다.

이러한 접근 방식은 거래 초기 단계에서부터 수익 마진을 확보할 수 있게 하여 프로젝트의 재무적 지속 가능성을 높입니다. 따라서 수입원은 부동산의 운영 수익이거나, 앞서 설명한 전략의 결실로서 매입가보다 높은 가격에 재매각하여 발생하는 양(+)의 차익이 됩니다. 이러한 현금흐름은 비교적 안정적이고 예측 가능한 수입원으로서 사업 활동을 장기적으로 뒷받침합니다.

매입 자금을 조달하기 위해 당사는 참여형 금융상품을 발행하며, 이는 청약자에게 부동산과 직접 연계된 재산적 권리, 즉 해당 부동산의 매매 및 관리에서 발생하는 경제적 성과에 대한 권리를 부여합니다. 이러한 상품은 블록체인에 등록된 토큰을 통해 디지털 방식으로 표상되어 참여 지분을 보다 효율적이고 투명하게 관리할 수 있게 합니다. 따라서 당사가 매입하는 모든 부동산은 토큰으로 표상되는 디지털 지분으로 분할되므로, 투자자는 시장에 진입하기 위해 부동산 전체를 매입할 필요가 없습니다. 각 토큰은 부동산의 일부분을 나타내며, 투자자가 해당 부동산의 운영 또는 재매각을 통해 당사가 얻는 수익에 참여할 수 있게 합니다.

부동산 자산의 운영 관리는 전방위적으로 이루어집니다. 법률 측면(계약서 작성, 계약상 의무를 이행하지 않는 임차인에 대한 권리 보호 조치 등), 경제 측면(시장 모니터링, 새로운 물건 물색 및 임대료 책정, 세제 혜택 활용, 신규 매입을 위한 가장 유리한 자금 조달원 검토 등), 행정 측면(계약의 등록·갱신·변경·해지, 각종 세금 및 공과금의 산정과 납부 등), 그리고 실무 측면(계약 만기 및 세금 납부 기한 관리, 임대료 징수, 계약 내역 확인, 필요시 독촉, 임대인 부담의 문제 해결 및 유지보수, 신규 매입 물건의 리모델링)을 모두 아우릅니다. 이러한 전방위적 운영 관리 경험은 컨설팅 사업에도 그대로 이전되어, 당사는 고객과 투자자가 자신의 부동산을 직접 관리하는 과정에서도 행정, 계약 및 전략의 여러 단계에 걸쳐 지원을 제공합니다.

투자자를 위한 경제적·재무적 성과.

앞서 언급한 바와 같이 당사의 전략은 “deep value” 취득에 집중합니다. 당사는 연평균 총임대수익률 추정치가 최소 15%이거나, 재매각 시 매입가 대비 평균 총 매각 차익 추정치가 100%인 부동산을 매입합니다. 이러한 수치가 상당히 커 보일 수 있으나, 지불한 가격의 관점에서 상황을 분석하면 이는 단순히 부동산을 실제 가치의 50%에 취득했다는 의미에 지나지 않습니다. 재매각 시 소요 기간과 관련하여, 전체 사이클(취득, 매물 출시, 매각)은 12개월로 추정됩니다. 이러한 속도는 시장 가치에 맞춘 재매각 가격(따라서 매우 매력적인 가격)에 의해 보장됩니다. 이러한 수치는 자산 선별을 통해 가능해집니다. 이 같은 기회는 비록 상당한 규모이지만, 특정 유형의 부동산에서, 그리고 당사가 활동하는 긴급 매각이나 강제 처분과 같은 특수한 시장 국면과 상황에서 나타날 수 있습니다.

당사는 운영 시에는 임대 수익의 일부를, 재매각 시에는 매각 차익의 일부를 적립하여 각 부동산 거래의 직접 비용 전부를 충당합니다. 이후 순이익은 50%는 투자자에게(SFP 수익 배분), 50%는 REALWORLD에 간접 비용 충당 및 준비금 적립을 위해 배분되며, 이를 통해 투자자에게 연평균 최대 32.5%의 추정 수익률을 보장합니다.

이제 매입한 부동산 가운데 구체적인 사례를 몇 가지 살펴보겠습니다. 수년 전부터 시작되어 100건이 넘는 긴 취득 목록 중 일부만을 선별한 것입니다.

- 로마 중심부, 테르미니(Termini)역 입구 바로 맞은편에 위치한 상가를 매입하였습니다. 해당 상가는 세심한 리모델링을 거쳤습니다. 락다운 기간 중 13%의 수익률로 임대되었는데, 이는 분명 잠재력에 미치지 못하는 수준이지만, 전 세계적으로 그토록 어려운 시기에 용기 있게 계약을 체결한 임차인에게 보답하는 의미에서도 계약은 여전히 유지되고 있습니다. 해당 임차인이 퇴거할 경우 새로운 임차인에게는 더 높은 수익률을 예정하고 있으며, 이는 16%로 추정됩니다. 현재 해당 부동산의 시장 가치는 총 취득 원가(공증 비용, 중개 수수료, 리모델링 비용 등)보다 50% 높습니다.

- 역시 로마에 있는 알레산드리노(Alessandrino) 지구의 또 다른 상가입니다. 이미 리모델링된 상태로 매입하였으며, 기존 임대차 계약이 유지되고 있고 현재 수익률은 19%입니다. 현재 부동산 가치는 총 취득 원가 대비 100% 높습니다.
- 캄파니아(Campania) 전역에서 명성이 높은 세련되고 우아한 4성급 호텔을 취득하였습니다. 캄파니아 주 각 현청 소재지의 중간 지점에 위치하여 입지가 전략적입니다. 해당 부동산은 강제집행 절차를 통해 현재 시장 가치의 약 35% 수준의 가액으로 매입하였습니다. 즉, 매입 단계에서 이미 잠재 수익이 약 300%에 달했다는 의미입니다. 해당 자산은 리모델링이 필요하며, 당사는 이미 15%의 수익률로 시설 임대를 협의 중입니다.
- ASI 산업단지 내 공업용 토지로, 매입 직후 태양광 발전소 건설을 위해 ESCo(에너지 서비스 기업)에 지상권을 양도하는 예비 계약을 체결하였습니다. 곧 정식 체결될 최종 계약은 25년간 연 20%의 수익률에 해당하는 연간 대가를 규정하고 있습니다. 토지의 현재 가치는 매입가의 350%이며, 어떠한 경우에도 25년의 계약 기간이 종료되면 토지는 다시 당사의 완전한 소유로 돌아옵니다.

이와 병행하여 부동산 컨설팅 사업을 통해 이러한 투자 논리를 제3자에게까지 확장하고 있으며, 이들은 RealWorld가 직접 운영하는 프로젝트 밖에서도 당사가 개발한 역량과 도구를 활용하여 유사한 특성을 지닌 거래를 발굴할 수 있습니다. 따라서 당사는 직접 투자 활동과 더불어 부동산 컨설팅 서비스를 지속적으로 발전시키고 공고히 하여, 노하우(know-how)와 분석 도구, 전략적 비전을 전수함으로써 고객과 투자자가 자신의 자산을 구축·관리하고 가치를 높여 나가는 과정에 동반자로서 함께하고자 합니다.

더 많은 투자, 더 많은 취득이 기업의 가치와 성공을 더해 갈 것입니다.

누군가에게서 배운 바와 같이, 당사의 첫 번째 원칙은 돈을 잃지 않는 것입니다. 두 번째 원칙은 첫 번째 원칙을 결코 잊지 않는 것입니다. 이러한 결과를 얻기 위해 당사는 경험뿐 아니라 교육과 학습을 신뢰합니다. 이는 태어나는 순간 시작되어 평생 지속되는 과정입니다.

그렇기에 당사는 학문적·법률적·경제적·기술적 학업을 마친 뒤에도 매일 많은 시간을 연구에 할애하고 있습니다.



“

**Thanks for
trust us.**

”

