



중개에서 끝나지 않는 부동산 가치전략

매매 · 임대차 중개를 중심으로 기획, MD, 공실개발, 운영,
자산관리와 매각전략을 연결합니다.

오르비스중개법인

ORBIS REAL ESTATE BROKERAGE

중개사무소 등록번호 01-25-2504-60564 T. 010-7379-5265 orbisestate.pages.dev



회사 개요

오르비스중개법인은 서울 강남을 기반으로 중 소형 빌딩, 상가, 오피스와 사업용 부동산의 매매 · 임대차를 중개하는 정식 등록 중개법인입니다.

우리는 매물을 연결하는 데서 멈추지 않습니다. 자산의 입지와 권리관계, 임대현황, 공간의 물리적 조건, 시장수요와 운영 가능성을 함께 분석하고, 고객의 목적에 맞는 거래 · 임대 · 개발 · 운영 · 매각 방향을 제안합니다.

중개법인의 거래 전문성에 공간기획, 상권분석, 브랜드 · 인테리어, 무인공간 운영, PM·FM 관계사 네트워크를 결합해, 아이디어가 실제 수익공간과 관리 가능한 자산으로 이어지도록 총괄합니다.

01

정식 등록 중개법인

등록번호 01-25-2504-60564 를
기반으로 매매 · 임대차 중개와 거래
절차를 수행합니다.

02

관계사 누적 340+ 경험

관계사와 핵심 파트너가 축적한 공간
기획 · 개발 · 운영 경험을 프로젝트에
연계합니다.

03

4 대 통합 솔루션

거래, 전략, 실행, 자산가치 관리의
전 과정을 고객 목표에 맞춰 연결합니다.

COMPANY STATEMENT

“정확한 거래, 실행 가능한 기획, 투명한 관리.
오르비스는 부동산의 현재를 중개하고 다음 가치를 설계합니다.”

FIND. PLAN. OPERATE. VALUE-UP.

발굴에서 계획, 운영, 가치개선까지 — 오르비스의 일하는 순서입니다.



오르비스의 관점

같은 건물도 어떻게 진단하고, 어떤 임차인과 콘텐츠를 구성하며, 어떤 순서로 투자하고 운영하느냐에 따라 결과는 달라집니다. 오르비스는 거래가격이나 임대조건만 보는 것이 아니라, 자산의 전체 생애주기를 함께 봅니다.

거래 중심 접근

TRANSACTION-ONLY

- 매매 · 임대차 성사 자체가 주요 목표
- 공실과 운영 문제는 별도 과제로 남음
- 개발 · MD · 관리 주체를 고객이 각각 찾아야 함
- 거래 이후 자산 성과에 대한 연속성이 낮음

오르비스의 가치전략 접근

VALUE-STRATEGY APPROACH

- ✓ 거래 목적과 보유 · 운영 계획을 함께 진단
- ✓ 공실 해소와 임대 안정화 시나리오를 병행 검토
- ✓ 전문 파트너를 연결하고 단일 창구로 프로젝트 총괄
- ✓ 운영 · 관리 · 매각까지 다음 의사결정에 필요한 자료 축적

핵심 차별점

중개 라이선스와 공간사업 실행 네트워크가 한 방향으로 움직인다는 점입니다. 오르비스는 거래와 공간의 실제 운영 사이에 생기는 간극을 줄입니다.

TRANSACTION · OPERATION · VALUE

자산의 전체 생애주기를 함께 봅니다.



오르비스를 선택하는 이유

01

거래의 기본을 지킵니다

권리관계, 계약조건, 주요 일정과 확인사항을 정리하고 법정 확인·설명 절차에 따라 거래를 지원합니다.

02

데이터와 현장을 함께 봅니다

상권·배후지·경쟁·임대사례를 검토하고 현장 구조, 가시성, 접근성과 설비조건을 함께 확인합니다.

03

대안을 비교해 제안합니다

매각, 임대, 리모델링, MD 재구성, 공실개발 등 가능한 시나리오의 장단점과 전제조건을 비교합니다.

04

실행 파트너를 연결합니다

공간기획, 설계·시공, 브랜드 운영, PM·FM 등 필요한 전문 파트너를 프로젝트 목적에 맞춰 구성합니다.

05

단일 창구로 총괄합니다

여러 업체가 참여하더라도 고객은 오르비스를 중심으로 일정, 비용, 의사결정과 진행현황을 관리할 수 있습니다.

06

과정부터 투명하게 공유합니다

확정된 사실, 가정, 예상치와 리스크를 구분하고 정기 보고와 의사결정 기록을 남깁니다.

고객이 받는 가치

제안은 보고서로 끝나지 않습니다. 중개·협상·테넌트 유치·공간구축·운영까지, 결정된 전략이 실행으로 이어지도록 관리합니다.



4 대 핵심 솔루션

오르비스는 고객이 기억하기 쉽고 프로젝트를 운영하기 명확하도록 사업영역을 4 대 솔루션으로 통합합니다. 필요한 서비스만 선택하거나, 자산의 전 생애주기를 하나의 프로젝트로 연결할 수 있습니다.

01

TRANSACTION

거래 자문

중소형 빌딩 매매, 임대차 중개, 임차인 · 매수자 발굴, 조건 협상과 거래 절차 관리

02

STRATEGY

전략 · 기획

최유효이용, 사업성 검토, MD · 테넌트 전략, 프랜차이즈 출점 및 입지 분석



03

EXECUTION

공간 실행

공실개발, 브랜드 · 인테리어 연계, 운영시스템 구축, 위탁운영과 성과관리

04

ASSET VALUE

자산가치 · 출구

임대 안정화, 운영비 · 시설 리스크 관리, 자산가치 개선과 매각전략

서비스 제공 구조

중개 · 거래관리와 고객 총괄은 오르비스중개법인이 담당하고, 설계 · 시공 · 운영 · 시설관리 · 법무 · 세무 등 전문영역은 프로젝트에 따라 관계사 또는 외부 전문기관과 별도 계약으로 수행합니다.



거래 자문 — 매매 · 임대차

빌딩 매매 · 매입자문 BUILDING SALES & ACQUISITION

중소형 빌딩, 상가, 오피스와 사업용 부동산의 매도 · 매수 의사결정을 지원합니다. 대상 자산의 권리관계, 임대현황, 실거래 · 호가, 수익구조와 개발 가능성을 검토하고, 가격전략 수립부터 협상 · 계약 · 잔금 일정까지 거래 전 과정을 관리합니다.

- ✓ 매도 · 매수 목적과 우선순위 정리
- ✓ 권리관계 · 임대차현황 · 물리적 상태 기초 점검
- ✓ 시장사례 · 수익성 · 개발가능성 비교
- ✓ 가격전략과 협상 기준 수립
- ✓ 매수자 · 매도자 탐색 및 커뮤니케이션
- ✓ 계약, 신고, 잔금과 인도 일정 관리

임대차 · 테넌트 자문 LEASING & TENANT ADVISORY

임대인에게는 공실 최소화와 적정 임대조건을, 임차인과 브랜드에게는 사업목적에 맞는 입지와 계약조건을 제안합니다. 임대료, 관리비, 렌트프리, 시설투자분담 (TI), 원상복구, 업종제한과 갱신조건을 종합적으로 협의합니다.

임대인 · 건물주

임차인 · 브랜드

매수자 · 투자자

매도인

거래 원칙

오르비스는 거래 성사 자체보다 고객의 목적, 계약 지속가능성, 주요 리스크와 사후 분쟁 가능성을 함께 검토합니다. 법률 · 세무 · 기술실사가 필요한 사안은 해당 분야 전문가와 협업합니다.



전략 · 기획 — 최유효이용과 MD

최유효이용 · 사업성 검토 HIGHEST & BEST USE

현재 임대상태만으로 자산을 판단하지 않습니다. 입지, 용도지역, 건축물 현황, 층별 구조, 접근성, 상권수요, 투자비와 운영 난이도를 바탕으로 가능한 활용대안을 도출하고 우선순위를 제안합니다.

자산 현황	토지 · 건축물 기본정보, 권리관계, 임대차, 공실, 노후도와 설비 상태
입지 · 수요	접근성, 배후수요, 유동 · 상주인구, 집객시설, 경쟁 및 대체공간
물리적 적합성	면적, 층고, 전면, 동선, 주차, 소음, 환기, 전력 · 급배수와 인허가 제약
대안 시나리오	현 상태 임대, 업종 · MD 재구성, 리모델링, 용도전환, 직접운영, 매각
경제성	예상 투자비, 운영비, 임대 · 운영수입, 안정화기간, 회수기간과 민감도
실행 난이도	인허가, 공사, 민원, 운영인력, 파트너 확보와 일정 리스크

MD· 테넌트 구성 MERCHANDISING & TENANT MIX

건물의 집객력과 임대수익은 개별 임차인뿐 아니라 업종 간 조합과 동선에서 결정됩니다. 타깃 고객, 체류시간, 방문목적, 층별 접근성과 임대조건을 고려해 업종 믹스와 우선 유치 테넌트를 설계합니다.

프랜차이즈 출점 · 점포발굴 FRANCHISE EXPANSION

브랜드의 고매출 매장 특성과 출점기준을 먼저 정의한 뒤, 후보상권과 점포를 비교합니다. 본사가 상품 · 가맹 운영에 집중할 수 있도록 상권분석, 점포발굴, 현장검토와 임대차 협상을 외부 전문조직처럼 지원합니다. → 프로세스는 다음 페이지



점포발굴 프로세스

브랜드 출점기준 정의부터 계약지원, 출점 데이터 축적까지 — 6 단계로 표준화된 프로세스입니다.

01

브랜드 출점기준 정의

주고객층, 적정 임대료, 면적 · 층고 · 전면, 주차 · 간판, 설비와 금지조건을 체크리스트로 정리합니다.

02

후보상권 분석

배후세대, 유동 · 상주인구, 집객시설, 경쟁점 분포와 매출 대리지표를 검토해 우선 상권을 선정합니다.

03

점포 소싱

공개 매물과 현장 네트워크를 병행해 후보 점포를 수집하고 임대조건 · 권리금 · 시설현황을 표준 양식으로 비교합니다.

04

현장 실사 · 적합성 평가

가시성, 접근성, 동선, 소음 · 민원, 전력 · 급배수, 철거 · 공사 난이도와 영업 인허가 가능성을 확인합니다.

05

조건 협상 · 계약지원

임대료, 렌트프리, TI, 권리금, 인도일, 원상복구와 특약을 협의하고 주요 리스크를 설명합니다.

06

출점 데이터 축적

오픈 이후 성과와 입지변수를 기록해 다음 출점 기준과 후보상권 평가모델을 고도화합니다.

핵심 산출물

출점전략 정의서 · 후보상권 비교표 · 경쟁점 및 배후수요 지도 · 후보점포 리스트 · 현장실사 체크리스트 · 임대조건 비교표 · 협상안 및 계약 일정표



공간 실행 — 공실개발 · 운영

장기 공실은 임대료 손실뿐 아니라 관리비, 금융비용, 건물 이미지 저하와 매각 협상력 약화로 이어질 수 있습니다. 오르비스는 새로운 업종을 추천하는 데서 그치지 않고, 해당 공간에서 실제로 운영 가능한 수익모델과 실행조건을 검토합니다.

01

공실 진단

공실 원인, 기존 임대전략, 물리적 제약, 상권수요와 소유주의 투자 · 보유 목표를 확인합니다.

02

활용모델 설계

임대, 마스터리스, 공간대여, 무인서비스, 쇼룸 · 오피스 · 교육 등 후보모델을 비교합니다.

03

투자 · 수익 시뮬레이션

초기투자비, 고정비, 예상 매출 · 임대수입, 안정화기간과 손익분기 조건을 보수적으로 검토합니다.

04

공간 · 브랜드 구축

관계사와 컨셉, 설계, 인테리어, 가구 · 집기, 사인과 브랜드 경험을 구축합니다.

05

운영시스템 셋업

예약 · 결제 · 출입 · 보안 · CS · 청소 · 정산과 시설관리 기준을 매뉴얼화합니다.

06

운영 · 개선

프로젝트 계약에 따라 위탁운영 또는 운영지원으로 성과를 점검하고 가격 · 상품 · 마케팅을 개선합니다.

적합 모델 선정 6 대 기준

수요

공간

규제

경제성

운영

전환성

수익 표현 원칙

모든 매출 · 수익 · 회수기간은 입지, 시설, 가격, 운영능력과 시장상황에 따라 달라집니다. 오르비스는 수익을 보장하지 않으며, 가정과 산출근거를 공개한 프로젝트별 시뮬레이션으로 의사결정을 지원합니다.



자산가치 · 출구 — 안정화와 매각전략

임대 안정화 · 가치개선 VALUE ENHANCEMENT

건물의 가치는 위치와 면적뿐 아니라 임대수입의 안정성, 공실률, 임차인 구성, 운영비, 시설 상태와 향후 투자 필요성에 의해 달라집니다. 개선 가능한 항목을 우선순위화하고, 실제 거래와 임대시장에 설명 가능한 자료로 정리합니다.

- ✓ 공실 해소와 임대조건 정상화
- ✓ 총별 · 업종별 임차인 구성 개선
- ✓ 공용부, 외관, 사인과 고객동선 개선
- ✓ 운영비 · 유지보수 체계 점검
- ✓ 계약 · 정산 · 시설 자료의 데이터룸 정리
- ✓ 매각 전 리스크와 투자 필요사항의 선제적 관리

매각전략 · 매수자 매칭 EXIT STRATEGY

매각이 필요할 때는 단순 호가 제시보다 매수자가 이해할 수 있는 투자논리와 자료구성이 중요합니다. 자산 현황, 임대차, 수익구조, 개선내역과 잠재가치를 정리하고, 목표가격 · 기간 · 협상범위에 맞는 매각 시나리오와 마케팅 방식을 설계합니다.

PM·FM 연계 PROPERTY & FACILITY MANAGEMENT

자산관리와 시설관리는 전문 관계사와 협업합니다. 임대차 · 수납 · 민원 · 공용부 운영과 전기 · 설비 · 미화 · 보안 · 법정점검 등 프로젝트별 필요범위를 정하고, 서비스 수준과 보고체계를 계약으로 명확히 합니다.

자산가치 산정에 대한 주의 NOI와 시장수익률은 자산가치 판단에 중요한 지표이지만, 실제 거래가격은 입지, 토지 · 건물 조건, 개발가능성, 금융환경, 세금과 매수자 전략 등 다양한 요인의 영향을 받습니다. 단일 공식으로 가격상승을 단정하지 않습니다.



부동산 가치전략 프로세스

모든 프로젝트가 전 단계를 거치는 것은 아닙니다. 고객의 목적과 자산상태에 따라 필요한 단계만 선택하고, 단계별 의사결정 기준과 종료조건을 명확히 합니다.





고객별 솔루션

임대인 · 임차인 · 투자자 · 프랜차이즈 본사 · 개발 파트너 — 고객 유형에 따라 고민과 해법이 다릅니다. 오르비스는 고객의 언어로 문제를 정의하고 필요한 범위만 제안합니다.

건물주 · 임대인

주요 고민 장기 공실, 낮은 임대수익, 노후화, 관리 부담, 매각 타이밍

제공 가치 임대 · 매각 진단, MD 재구성, 공실개발, PM/FM 연계, 매각자료와 매수자 매칭

매수자 · 투자자

주요 고민 적정가격, 권리 · 임대 리스크, 개발여지, 안정화 계획

제공 가치 매입후보 발굴, 기초 실사, 수익 · 개선 시나리오, 거래 협상과 실행 로드맵

프랜차이즈 본사

주요 고민 출점 인력 부족, 입지 기준 불명확, 후보점포 소싱과 계약 협상

제공 가치 출점기준 정립, 상권 · 점포 분석, 현장실사, 임대차 협상, 다점포 파이프라인

임차인 · 브랜드

주요 고민 사업에 맞는 공간 부족, 계약조건 · 공사 · 인허가 리스크

제공 가치 점포 탐색, 물리적 적합성 검토, 조건 협상, 입점 일정과 전문업체 연계

개발 · 운영 파트너 (시행사 등)

주요 고민 프로젝트 소싱, 임대인 협의, 수익모델과 실행구조

제공 가치 자산 소싱, 중개 · 계약, 사업기획, 파트너 구성, 공동 프로젝트 구조화



프로젝트 산출물

프로젝트의 신뢰는 말보다 문서와 데이터에서 만들어집니다. 오르비스는 업무범위에 따라 다음 산출물을 표준화해 제공합니다.



진단

자산 기본현황표, 현장 체크리스트, 공실원인 진단, 주요 리스크 목록



시장 · 입지

임대 · 매매 비교사례, 상권 · 배후지 분석, 경쟁 · 대체공간 지도



전략

활용대안 비교표, 최유효이용 검토, 수익성 시뮬레이션, 실행 우선순위



중개 · 협상

매물소개서, 후보자산 · 임차인 리스트, 조건비교표, 협상안, 계약 일정표



개발 · 운영

컨셉 · MD 안, 예산 · 일정표, 파트너 역할표, 운영 SOP, 월간 성과보고



자산관리 · 매각

PM/FM 범위표, 유지보수 계획, 데이터룸 인덱스, 투자요약서, 매각 마케팅 계획



도심 상권 내 4 개층 장기 공실을 공간 운영모델로 전환

과제 CHALLENGE

복수 층이 장기간 비어 있어 임대료 손실과 관리 · 금융비용 부담이 누적되고 , 일반 임대만으로는 해소가 쉽지 않은 상황이었습니다 .

진단 DIAGNOSIS

입지와 단체수요 , 층별 구조를 검토해 공간대여형 수익모델을 적용하고 , 개별 층을 운영 가능한 상품으로 기획했습니다 .



현장 사진 삽입 위치

구축 전 · 공실 상태



현장 사진 삽입 위치

구축 후 · 운영 중 공간

성과 OUTCOME

장기 공실을 실제 운영공간으로 전환하고 , 월별 매출과 운영데이터를 추적할 수 있는 구조를 만들었습니다 .

※ 본 사례는 오르비스 법인 설립 전 관계사 · 핵심 파트너의 수행 경험이며 , 세부 매출 · 수익 데이터는 공개 승인 후 제공됩니다 .



실행 EXECUTION

01

공간 컨셉 · 시설계획 수립

층별 구조와 수요에 맞춘 상품 기획

02

인테리어 · 집기 구축

관계사 협업으로 공간 · 브랜드 경험 구현

03

운영체계 셋업

예약 · 결제 · 출입 · 청소 · CS 체계 매뉴얼화

04

무인 · 자동화 중심 운영

성과 점검과 가격 · 상품 · 마케팅 개선

이 사례가 보여주는 역량

✓ 공실 원인 진단

✓ 공간 수익모델 기획

✓ 시설투자자 운영 시스템의 연결

✓ 다층 공간의 상품화

✓ 실제 운영을 통한 개선 데이터 축적

운영 기반

공간대여형 모델과 무인운영 시스템은 관계사 · 핵심 파트너의 전국 누적 운영 경험 (340+ 공간) 을 기반으로 하며, 프로젝트 계약에 따라 위탁운영 또는 운영지원 방식으로 수행합니다.



무인세탁 브랜드의 출점기준을 정의하고 후보입지를 비교 · 선정

과제 CHALLENGE

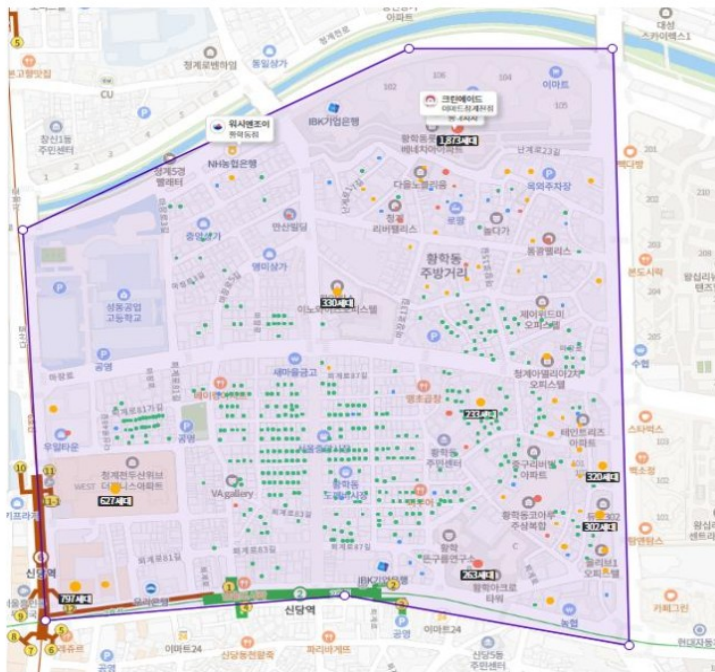
브랜드가 수도권 출점을 확대하려 했지만, 경쟁을 피하면서 1인 가구와 오피스텔 배후수요를 확보할 수 있는 점포를 효율적으로 찾기 어려웠습니다.

진단 DIAGNOSIS

고객층, 적정 면적과 임대료, 가시성, 전면, 설비와 경쟁점 조건을 출점기준으로 정의하고 서울 서부권 (화곡동) 세부 권역을 비교했습니다.

배후지 분석(신당역)

신당역 배후지 환경 및 유동인구 정보



선택 면적: 0.4km²

선택 지역 인구수 유동인구

기본 정보 주변매장 정보

전체 배후세대 ① 8,462 세대 ▲

서울시 평균(3,367세대) 보다 매우 높음

아파트 2,876 세대

오피스텔 4,802 세대

빌라 185 세대

단독주택 599 세대

전체 학생 수 620 명 ▲

서울시 평균(1,544명) 보다 낮음

어린이집 원아 215 명

고등학생 405 명

학원 2 개 ▼

대중교통 이용 40,656 명 ▼

서울시 평균(15,588명) 보다 매우 높음

장기요양기관 ② 3 개

추정 인구수 1만 4,945명
서울시 평균(8,150명) 보다 매우 높음

10대 미만	남	370명
	여	350명
10대	남	256명
	여	271명
20대	남	1,048명
	여	1,517명
30대	남	1,657명
	여	1,710명
40대	남	1,083명
	여	1,031명
50대	남	1,018명
	여	1,033명
60대 이상	남	1,659명
	여	1,942명

선택 지역의 배후세대 분포와 주민등록 인구수를 바탕으로 추정한 인구수입니다. 실제 거주 형태와 다소 차이가 날 수 있으니 참고용으로 이용해주세요.

A+ 리얼티
A+ REALTY

Realty Co., Ltd.

배후수요 · 경쟁 분포 분석 — 유동 · 거주인구와 경쟁점 위치를 종합해 우선 검토 권역을 도출 (파트너 상권분석 자료)

※ 브랜드명과 개별 주소, 경쟁점 매출 데이터는 고객 동의 및 출처 확인 후 공개 범위를 결정합니다.

CASE 02 · 후보지 비교와 선정 논리



실행 EXECUTION

배후지 · 경쟁점 분석

후보점포 조건 비교

현장실사

구조 · 가시성 · 민원 검토

임대조건 협상

배후지 분석(마곡나루역)

오피스텔 거주 인구 밀집 블록 / 이외 지역은 오피스 단지

- 20~30대 여성 인구 비중이 매우 높은 지역
- 세대당 인구수 1.5 수준으로 1인 가구 비중 매우 높음



선택 면적: 0.08km²

선택 지역 인구수

유동인구

기본 정보

주변매장 정보

전체 배후세대 ① 4,452 세대

서울시 평균(657세대) 보다 매우 높음

오피스텔 4,452 세대

대중교통 이용 27,886 명

서울시 평균(3,040명) 보다 매우 높음

장기요양기관 ① 1 개

추정 인구수 6,585명

서울시 평균(1,590명) 보다 매우 높음

10대 미만	남 137명	여 126명
10대	남 167명	여 158명
20대	남 497명	여 1,016명
30대	남 818명	여 919명
40대	남 435명	여 428명
50대	남 390명	여 405명
60대 이상	남 510명	여 577명

Realty Co., Ltd.

후보입지 배후세대 정량 비교 — 오피스텔 · 주거 세대수와 접근성 지표로 최종 입지를 선정 (파트너 상권분석 자료)

성과 OUTCOME

후보지별 장단점을 객관화하고, 브랜드 기준에 가장 적합한 점포를 선정해 임대차계약 체결을 지원했습니다.

이 사례가 보여주는 역량

- ✓ 브랜드 출점전략의 언어화
- ✓ 배후수요 · 경쟁 · 물리조건의 통합 비교
- ✓ 현장실사와 공사 리스크 점검
- ✓ 임대조건과 특약 협상
- ✓ 다점포 확장을 위한 데이터 축적

※ 브랜드명과 개별 주소, 경쟁점 매출 데이터는 고객 동의 및 출처 확인 후 공개 범위를 결정합니다.



실행 네트워크

오르비스는 모든 전문업무를 내부 인력만으로 수행한다고 말하지 않습니다. 고객에게 필요한 전문성을 프로젝트별로 구성하고, 오르비스가 중개와 고객 커뮤니케이션, 일정 · 의사결정을 총괄합니다.

오르비스중개법인

매매 · 임대차 중개 · 자산 · 입지 진단 · 거래 · 프로젝트 총괄

● 공백

공실 활용전략, 수익모델, 사업기획과 프로젝트 구조화

● 공간운영 네트워크 (소플파티룸 등)

공간대여형 모델, 무인운영 시스템과 운영노하우 연계 — 관계사 · 핵심 파트너 누적 실적

● Core Mood

브랜드 전략, 공간 컨셉, 디자인 · 인테리어 실행 — 설계 · 시공 계약주체 · 하자책임 명확화

● PM·FM 전문 파트너

임대운영, 시설, 미화, 보안, 법정점검과 유지보수 — 면허 · 보험 · 서비스 범위 확인

● 외부 전문가

법무, 세무, 회계, 감정평가, 건축 · 소방, 금융 등 — 전문자격 업무는 해당 자격자 명의 · 계약으로 수행

ONE TEAM, CLEAR RESPONSIBILITY

고객에게는 하나의 프로젝트 팀으로 움직이되, 계약서와 제안서에서는 각 회사의 업무범위, 비용, 책임과 보고체계를 분명히 구분합니다.



프로젝트 운영 원칙

01

단일 책임창구

담당 PM 을 지정해 고객 요청 ,
일정 , 이슈와 의사결정을 한 곳에서
관리합니다 .

02

단계별 승인

진단 , 전략 , 투자 , 계약 , 공사 ,
운영 단계마다 승인사항과
변경사항을 기록합니다 .

03

정기 보고

주간 또는 월간 보고로 진행률 ,
비용 , 리스크 , 다음 일정과 고객
결정사항을 공유합니다 .

표준 보고 항목

✓ 이번 기간에 완료한 업무와 산출물

✓ 예산 대비 집행현황과 변경 예상액

✓ 거래 · 공사 · 운영 리스크와 대응현황

✓ 고객의 승인 또는 결정이 필요한 사항

✓ 다음 기간의 실행계획과 마일스톤

✓ 계약 · 도면 · 견적 · 사진 · 운영데이터의 저장 위치

기록의 원칙

구두 협의로 끝내지 않습니다 . 승인 · 변경 · 보고 내용은 문서로 남겨 프로젝트가 길어져도 의사결정의 근거를
추적할 수 있게 합니다 .



신뢰와 안전거래

오르비스는 전문성을 과장된 수익 약속이나 모호한 네트워크 표현으로 증명하지 않습니다. 확인 가능한 정보, 적절한 절차와 책임의 명확화로 신뢰를 쌓습니다.

✓ 사실과 가정의 분리

공적자료 · 현장확인 · 고객제공자료 · 시장추정치를 구분해 표시

✓ 확인 · 설명과 기록

중개대상물의 중요사항을 확인 · 설명하고 계약 · 협의 과정의 핵심 기록을 보관

✓ 수익 비보장

예상 매출 · 수익률 · 자산가치는 시나리오와 전제조건으로 제시하고 결과를 보장하지 않음

✓ 이해상충 관리

매도 · 매수, 임대 · 임차, 공사 · 운영 등 복수 역할이 있을 때 보수와 이해관계를 사전 고지

✓ 비밀유지

자산정보, 임대조건, 고객정보와 사업계획을 목적 범위 내에서만 공유

✓ 전문영역 분리

법무 · 세무 · 감정 · 건축 · 소방 · 금융 등 자격이 필요한 업무는 해당 전문가와 수행

✓ 관계사 책임 명확화

중개법인과 설계 · 시공 · 운영 · 관리사의 계약주체, 책임, 보증과 보험을 구분

고객 안내 문구

본 자료의 시장정보와 수익성 예시는 이해를 돕기 위한 일반적 설명이며, 특정 자산의 가치 · 수익 · 거래 성사를 보장하지 않습니다. 실제 의사결정은 대상 자산의 권리 · 물리 · 법률 · 세무 · 시장 조건에 대한 별도 검토를 거쳐야 합니다.



협업 방식

고객의 목적과 자산 상태에 따라, 아래 7 가지 방식 중 필요한 범위로 계약을 구성합니다.

01

매매 · 임대차 중개

매도인, 매수인, 임대인, 임차인

매물 · 수요 발굴, 조건 협상, 확인 · 설명, 계약과 거래 일정 관리

02

전속 자산 마케팅

일정 기간 집중 매각 · 임대를 원하는 소유주

가격 · 타깃 · 자료전략, 매수자 · 임차인 DB, 문의 · 투어 · 협상 관리

03

부동산 전략 컨설팅

활용방향 · 투자 우선순위가 불명확한 소유주 · 투자자

최유효이용, 사업성, MD, 임대 · 개발 · 매각 시나리오

04

공실개발 프로젝트

장기 공실을 활용 · 운영수익화하려는 소유주

기획, 파트너 구성, 예산 · 일정, 공간구축, 운영셋업과 관리

05

프랜차이즈 출점대행

직영 · 가맹점 확장을 추진하는 본사

출점기준, 상권분석, 점포소싱, 실사, 임대차 협상

06

PM/FM 연계관리

임대 · 시설관리 부담을 줄이려는 건물주

관리범위 진단, 전문사 선정, SLA, 정기 보고와 비용관리

07

공동 개발 · 투자 검토

전문 파트너와 프로젝트를 공동 추진하려는 투자자

법률 · 세무 · 금융 검토를 전제로 역할 · 자금 · 수익 · 리스크 구조화



회사 정보

상호	오르비스중개법인 ※ 정식 법인명은 사업자등록증 기준 최종 표기
영문명	ORBIS REAL ESTATE BROKERAGE
대표자	이상민
중개사무소 등록번호	01-25-2504-60564
소재지	서울특별시 강남구 테헤란로 123, 6 층 615 호
대표 연락처	010-7379-5265
홈페이지	orbisestate.pages.dev
핵심 사업	중소형 빌딩 매매 · 임대차 중개 / 부동산 기획 · MD / 공실개발 · 운영 / 자산관리 · 매각전략

CONTACT MESSAGE

매각할지, 임대할지, 개발할지 결정하기 전에 먼저 자산의 현재 상태와 가능한 선택지를 정확히 확인하십시오.

오르비스중개법인이 건물의 다음 단계를 함께 설계하겠습니다.



함께 시작하기

지금 필요한 한 가지부터 시작하십시오. 첫 상담과 기초 진단 방향 제안은 무료입니다.

01

건물 1 차 진단

건물주 · 임대인

주소와 기본자료를 주시면 매각 · 임대 · 개발 · 관리 중 우선 검토방향을 제시해 드립니다.

02

매각 · 임대 의뢰

소유주 · 매도인

목표가격 · 기간에 맞춘 자료전략과 매수자 · 임차인 매칭으로 전속 마케팅을 진행합니다.

03

점포발굴 문의

프랜차이즈 본사 · 브랜드

출점기준 정의부터 상권 · 점포 분석, 실사, 임대차 협상까지 출점 실무를 지원합니다.

상담 및 프로젝트 문의

010-7379-5265

오르비스중개법인 · 대표 이상민

홈페이지

orbisestate.pages.dev

오시는 길

서울 강남구 테헤란로 123, 6 층 615 호

상담 내용과 자산 정보는 상담 목적 범위 내에서만 사용하며 비밀을 유지합니다.

CLOSING

공실을 억지로 채우는 것이 아니라,
자산에 맞는 수요와 사업을 찾습니다.

거래를 서두르는 것이 아니라, 고객에게 필요한
조건과 다음 단계를 함께 설계합니다.

오르비스중개법인은 부동산의 현재를 정확히 중개하고,
더 나은 활용과 가치를 실행으로 연결합니다.



ORBIS REAL ESTATE BROKERAGE

중개사무소 등록번호 01-25-2504-60564 · T. 010-7379-5265 · orbisestate.pages.dev · 서울 강남구 테헤란로 123, 6 층 615 호