

THE PORTAL

지역 상업공간의 ‘현재 상태’를 실제 운영에 쓰이는 시장 정보로 바꾸는 회사

AI-native Market Intelligence & Operating Company

ROUND 1 — 투자 제안 개요

첫 사업 영역

상업공간

Commercial Space

첫 검증 환경

제주 노형 · 연동

두 인접 권역으로 범위를 제한한 첫 운영 루프 검증

현재 단계

Round 1 · 1차 조달 6억원

전환우선주(CPS) · Pre-money 30억원

제안 단계

매물은 있습니다. 부족한 것은 ‘지금 결정 가능한 상태’입니다.

주소·면적·층·임대조건·사진은 이미 충분히 검색됩니다.

그러나 실제 의사결정에 필요한 질문으로 내려가면 정보는 급격히 부족해집니다.

의미 있는 공급의 일부는 공개 매물이 된 뒤에야 보입니다.

검색 가능함

— 주소 — 면적 — 층 — 임대조건 — 사진

결정 가능함

? 아직 실제로 가능한 공간인가 ? 등록된 조건은 지금도 유효한가 ? 이 공간이 특정 수요와 실제로 맞는가

검색 가능함과 결정 가능함은 다릅니다.

왜 지금인가 — 탐색·정리·비교의 비용과 속도가 낮아지고 있습니다

01 공개 공급·사업체·건물·지역 정보가 과거보다 훨씬 더 **기계가 처리할 수 있는 형태로** 존재합니다.

02 **AI·자동화**가 사람이 반복하던 검색·정리·분류·비교의 비용을 낮추고 있습니다.

03 그럼에도 시장에 공개되기 전의 전환 의사, 실제 가용성, 현장 제약, 협상 맥락은 **여전히 사람의 확인**을 필요로 합니다.

기회는 AI가 중개인을 없애는 것이 아니라, 기계가 잘하는 발견·구조화와 사람이 잘하는 현장 확인·관계·실행을 하나의 운영 루프로 묶는 것입니다.

? 는 공실이나 확보매물이 아니라 **아직 확인해야 할 가능성**을 뜻합니다. 사실이 확인되거나 실제 상태가 바뀌었을 때만 다음 상태로 넘어갑니다.

첫 시장은 의도적으로 좁습니다.

노형·연동은 시장규모 주장이 아니라 **검증 설계**입니다.

운영 루프를 측정할 수 있을 만큼 범위를 제한한 첫 검증 환경입니다.

첫째 상업 활동의 밀도가 충분합니다.

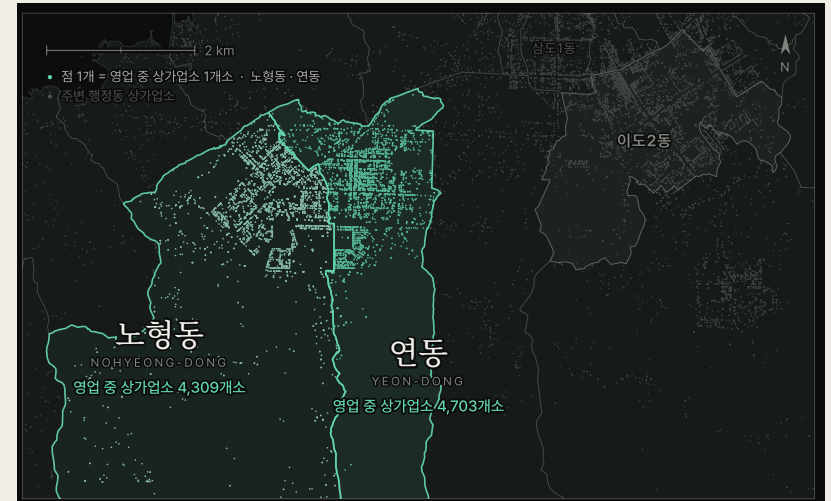
두 인접 권역 안에서도 음식·소매·서비스·숙박·사무 등 서로 다른 유형의 공간 수요와 상태 변화를 관찰할 수 있습니다.

둘째 창업자가 직접 현장에 접근해 검증과 실행을 수행할 수 있습니다.

박호현은 서울과 제주에서 10년 이상 상업부동산 거래와 자산 운영을 경험했고, 현재도 제주에서 공간 운영과 임대 실무를 이어가고 있습니다.

셋째 범위를 제한할 수 있습니다.

공급 상태 확인·수요 조건 구조화·현장 검증·거래 연결·결과 반환을 같은 기준으로 반복할 수 있는지 더 빠르게 판단할 수 있습니다.



노형·연동 실제 행정동 경계와 공개 데이터 기반

배경 지표 — 시장규모가 아닙니다

— 제주시 약 8.2만 개 사업체

· 2025 전국사업체조사, 2024-12-31 기준

— 노형동 총인구 56,808명

· 제주특별자치도 2026 인구정책 시행계획

— 카드매출이 노형동·연동 등 핵심상권에 집중

· 월간 제주경제브리프 2025.11

미검증

다른 지역으로의 복제 가능성은 아직 증명되지 않았습니다. 노형·연동은 운영 루프를 측정하기 위한 첫 검증 환경입니다.

두 엔진은 서로 다른 가치를 만들지만,
하나의 시장 정보 자산을 함께 만듭니다.

전략 비중

제품 = 중개

현재 수익화 검증 단계 — 중개 > 제품

제품 · 시장 정보

Product / Market Intelligence

CORE

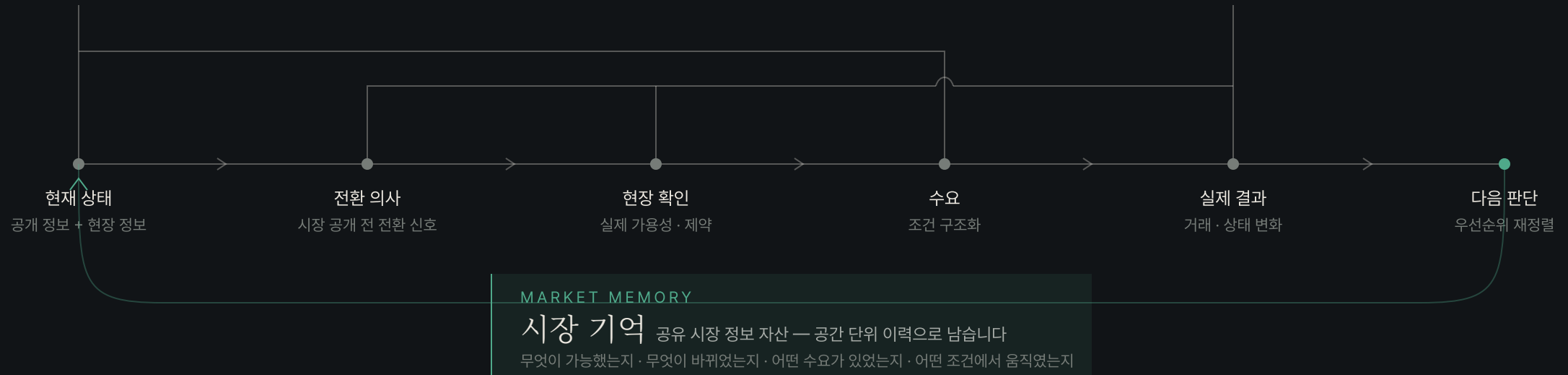
발견 · 비교 · 판단을 담당하는 사업 측

중개 실행

Brokerage Execution

CORE

현장 확인 · 관계 형성 · 적법한 중개 실행



공간은 매물 카드가 아니라 하나의 상태 객체로 관리됩니다.

제품은 고객이 공급을 발견·비교·판단하는 독립적인 가치 영역입니다.
아래 화면은 상태 구조를 재구성한 예시이며, 실시간 시장 활동이 아닙니다.

공간 상태 객체	SPACE STATE OBJECT
위치 · 기본 정보	구조화
확인된 가용성	!
아직 확인되지 않은 항목	?
현장조건	?
수요와의 적합성	?
이전 상태와 변화	이력
문의 · 방문 · 결과	이력
모르는 것을 지우지 않습니다. 확인된 것과 아직 모르는 것을 구분한 채로 다룹니다.	

수요도 같은 방식으로 구조화합니다

업종

면적

예산

시기

층

시설

입지

우선조건

“카페 자리 찾습니다” 같은 느슨한 문의로 끝나지 않고, 공급과 비교할 수 있는
형태로 바꿉니다.

현장 점점

? ! 건물 앞에서 전화번호만 보는 대신, 확인된 상태와 조건을 화면에서
보고 문의·방문 요청으로 넘어가는 구조입니다.

현재 구축된 실행 자산 — 무엇을 보여주는가

웹 · 제품 기획 → 창업자의 직접 구축 역량

건물 단위 시연 자산 → 제품 · 시각 구현 역량

구조화된 내부 운영 공간 → 실행 준비도

현장 정보 → 데이터화 업무 흐름 설계 → 운영 설계

아직 아님

이 자산을 지역 단위 THE PORTAL 제품이 일반
고객에게 이미 운영되고 있다는 증거로 사용하지
않습니다. 지역 단위 제품의 공개 여부와 사용 가능
상태는 현재 확정된 단계가 아닙니다.

증명이 아니라, 검증을 시작할 기반입니다.

아직 매출 성장이나 시장점유율을 제시할 단계가 아닙니다.

서로 다른 증거 층
PARALLEL
LAYERS

14,888

전체 분석 기반

공개 정보와 과거 운영 자료의 구조화 · 선별 범위를 정하기 위한 기반

현재 매출 14,888개가 아닙니다

확보된 공급이 아닙니다

622

과거 중개 · 운영 자료의 구조화 데이터

어떤 정보가 실제 중개 과정에서 필요했는지를 시스템 구조에 반영하기 위한 자료

현재 관리 중인 매물 622개가 아닙니다

32

상태 변화 재확인 후보

과거 정보와 현재 구조를 대조해 다시 확인할 가치가 있는 전환 후보군

확보된 비공개 매물이 아닙니다

16

첫 현장 검증 우선 대상 노형 9 · 연동 7

사람이 첫 현장 검증에서 직접 재확인할 우선순위 후보

확보된 공급이나 확정 거래가 아닙니다

아직 증명하지 않은 것 — 제품의 지불 의사 — 제품의 반복 사용 — 반복 가능한 중개 경제성 — 두 엔진의 경제적 상호 강화 — 제주 밖으로의 복제 가능성

네 숫자는 하나의 영업 퍼널이 아닙니다. 서로 다른 단계의 전환율을 보여주지 않으며, 현재 검증 준비도를 보여주는 서로 다른 증거 층입니다.

거시 숫자가 아니라 실제로 수익이 만들어지는 사업 단위에서 계산합니다.

투자 논리를 하향식 시장규모 숫자 하나에 기대지 않습니다.
필요한 계산은 더 구체적입니다.

중개 시장 기회 Brokerage rail

전환 가능성이 있는
상업공간 수

×

연간 적격
상태 전환 발생률

×

해당 거래의
중개 경제가치

여기에 THE PORTAL이 확보 가능한 비율을 **별도로** 계산합니다. 노형 · 연동의 실제 상업공간과 운영자 기반을 먼저 산출하고, 현장 검증으로 상태 전환 발생률을 보정합니다.

제품 시장 기회 Product rail

실제 지불 가능성이
있는 고객 계정 수

×

?

검증된 연간 지불 의사
또는 고객당 연간 수익

제품 지불 의사가 아직 검증되지 않아 **이 숫자를 임의로 만들지 않습니다.** 첫 현장 검증에서 건물주 · 운영자, 임차인 · 브랜드, 다지점 운영자 중 어떤 고객군에서 반복적인 지불 의사가 생기는지 먼저 확인합니다.

시장규모 아님

14,888은 시장규모가 아닙니다. 노형동 · 연동의 정확한 상업공간 기준선은 아직 확정되지 않았고, 공식 상가업소 데이터를 권역으로 걸러 별도로 산출해야 합니다.

시장 확장 논리

노형 · 연동 첫 검증 시장

실제 공간 기반 · 상태 전환 · 경제성을 측정

→

제주 확장 기회

같은 운영 단위가 다른 제주 상권에서도 반복되는지 확인

→

국내 반복 확장 기회

같은 데이터 구조 · 공급 확보 · 수요 선별 · 현장 검증 · 시장 이력이 다른 핵심 상권에서도 작동하는지 검증

‘데이터 + 중개’만으로는 차별화되지 않습니다.

경쟁이 없는 시장에 들어가는 것이 아닙니다.
이미 강한 플레이어들이 각각 다른 영역을 잘하고 있습니다.

대안	확인된 강점	THE PORTAL의 과제
RSQUARE 전락상 가장 가까운 비교 대상	자체 상업용 부동산 데이터와 IT를 기반으로 임대차·매입·매각·데이터 분석·자산 관리 등 사업 전반을 다룹니다. 회사 공개자료 기준 전국 30만 건 이상 데이터베이스 와 현장조사 데이터를 운영합니다.	“데이터도 하고 중개도 한다”로는 구분되지 않습니다. 시장 범위와 운영 단위에서 더 날카로운 진입점이 필요합니다.
NEMO 대규모 공개매물 유통	상가·사무실·빌딩의 공개매물 탐색과 유통에 강합니다. 공식 앱 설명 기준 누적 상업용 매물 70만 건 이상 을 제시하며, 대규모 조회·다운로드 기반을 갖추고 있습니다.	공개된 공간을 더 많이 보여주는 경쟁에는 이미 큰 플레이어가 있습니다. 매물 수 경쟁을 하지 않습니다.
부동산플래닛 데이터·자산 분석	실거래가, AI 추정가, 상업용 매물, 탐색, 자산관리 등 데이터와 자산 분석을 넓게 제공합니다.	‘AI + 부동산 데이터’ 자체는 THE PORTAL의 경쟁우위가 아닙니다.
제주 로컬 중개 네트워크 첫 시장의 실질 경쟁·잠재 파트너	공개되지 않은 공급, 건물주 관계, 현장 상태, 실제 수요를 누구보다 빠르게 알고 있을 수 있습니다.	기술만으로 이 우위를 대체할 수 없습니다. 경쟁이자 파트너로 다룹니다.
THE PORTAL 초기 차별화 지점	더 많은 매물을 보여주는 것보다, 지역 상업공간의 현재 상태 → 전환 의사 → 현장 확인 → 수요 → 실제 결과 를 공간 단위의 이력으로 계속 축적하는 것.	검증 대상 가설 이 방식이 실제 경쟁우위가 되는지는 Round 1에서 검증합니다.

한 창업자는 공간의 현실을 알고, 다른 창업자는 그 복잡성을 시스템으로 바꿉니다. 박호현

10년+ 상업부동산 거래 · 자산 운영

서울과 제주에서 10년 이상 상업부동산 임대 · 매매와 자산 운영 실무를 수행했습니다.

- 유니온플레이스 창업 멤버로 첫 사옥 매입부터 추가 건물 매입, 숙박시설·카페 등 공간의 통합 운영, 매입부터 운영, 건물별 업종·용도 판단까지 전 과정을 경험했습니다.
- 신사동 상업용 건물을 매입 후 건물 운영까지 위탁받아 대리 운영한 사례가 있습니다.
- 서울에서 Airbnb를 운영했고, 현재는 제주에서 펜션 운영과 부동산 임대 실무를 병행합니다.

공간의 핵심 정보는 거래 순간보다
그 전후의 상태와 운영 과정에서 더 많이 만들어진다는 사실을
현장에서 경험했습니다.

현재 실적 아님

과거 거래 경험을 THE PORTAL의 현재 매출 · 수익성 근거로 제시하지 않습니다. 창업자 지분은 투자 전 50:50입니다.

공간의 실제 상황 × 소프트웨어 · 데이터 · 자동화 — 이 조합이 THE PORTAL의 핵심 창업자 우위입니다

두 창업자의 경험은 서로 다른 층위에서 같은 문제를 다룹니다. 공간의 실제 상황과 그것을 시스템으로 바꾸는 역량이 한 팀 안에 있어야 이 운영모델이 작동합니다.

공간을 실제로 거래·운영해본 경험과
그 업무 흐름을 데이터 · 제품 · 자동화로 구조화하는 역량이
같은 창업팀 안에서 결합되어야 합니다.

황의석

사업 운영자 → AI-native Builder / Systemizer

사업 운영 현장에서 출발해, 웹 · 앱 · 자동화 · 데이터 구조를 직접 만들고
검증합니다.

- 의류 브랜드와 공장을 직접 운영했고 브랜드 웹사이트를 직접 구축하며 판매·생산·운영의 복잡성을 경험했습니다.
- 이후 AI를 적극 활용해 웹, 간단한 앱, 자동화, 데이터 구조, 운영시스템을 직접 빠르게 만들고 검증하는 역량을 확장해 왔습니다.
- 현재 여러 AI-native 제품과 운영시스템을 직접 설계·구축하며, 창업자가 직접 빠르게 구현·검증할 수 있는 역량을 축적하고 있습니다.

현장의 비정형 정보와 반복 업무를
데이터 구조 · 제품 · 자동화 · 운영규칙으로 바꿉니다.

모든 건물주와 모든 임차인을 노리지 않습니다.

첫 진입은 상태 전환 가능성이 있는 공급과 실제 공간 수요가 있는 고객을 **선별해 연결하는 데서** 시작합니다.
범위는 노형·연동으로 제한합니다.

공급 측 — 신호가 있는 공간

- 향후 6~12개월 내 임차인 변경 가능성
- 임대 또는 매각 검토
- 업종 전환 · 공간 재구성 가능성
- 퇴점 · 권리양도 가능성
- 공개 정보와 실제 상태 사이에 차이가 있는 공간

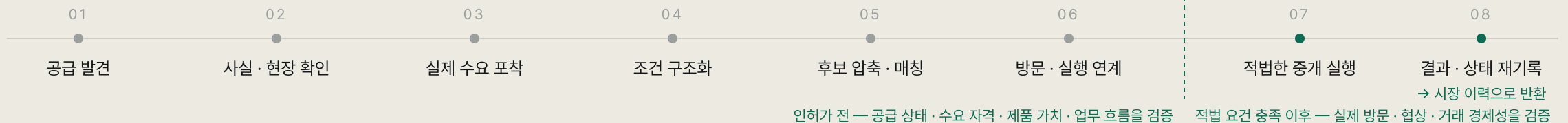
공개 데이터만으로 공급을 확정하지 않습니다. 후보를 좁힌 뒤 기존 현장 네트워크, 직접 접촉, 현장 방문, 건물주 대화, 필요 시 지역 중개 파트너를 통해 사실을 다시 확인합니다.

수요 측 — 선별 기준

- 실제 출점 · 이전 · 공간확보 의도
- 대략적인 일정
- 예산 범위
- 필요한 면적
- 업종 · 시설 조건
- 층 · 입지 · 가시성 등 우선조건

특정 업종 하나를 1차 핵심 고객군으로 확정하지 않습니다. 초기 수요는 창업자 네트워크와 선별적 직접 영업에서 시작하고, 제품을 통한 유입 · 현장 접점 · 지역 파트너 채널을 단계적으로 결합합니다.

초기 실행 흐름 — 하나의 운영 루프, 인허가 전 · 후의 두 검증 구간



인허가 전에는 실제 중개 실적을 주장하지 않습니다. 규제 대상 중개행위는 적절한 등록을 갖춘 법적 실행 주체와 필요한 요건이 마련된 뒤에만 수행합니다.

전략상 동급이지만, 현재 수익화 검증의 성숙도는 같지 않습니다.

전략 비중



제품 = 중개

현재 검증 성숙도



중개 > 제품

01 중개 수익축

가장 가까운 수익화 경로

상업용 임대차·매매는 중개 수익 구조가 이미 존재하는 시장입니다. 박호현의 과거 실무는 창업자가 이 업무 흐름을 이해하고 있다는 증거이지만, **과거 거래를 THE PORTAL의 현재 매출·수익성 근거로 제시하지 않습니다.** 중개 수익축은 적절한 법적 실행 주체와 요건이 마련된 뒤 실제 거래를 통해 검증합니다.

관찰할 것 — 단순 거래건수가 아닙니다

- 한 건을 발굴하는 데 드는 시간
- 실제 상태를 확인하는 비용
- 수요와 공급이 맞기까지 필요한 방문·협상
- 거래로 전환되는 비율과 시간
- 한 건의 결과가 다음 거래를 얼마나 개선하는가

반복 가능한 **거래 단위 경제성**을 확인해야 합니다.

현재 제품 매출은 없습니다. 적법한 중개 실행에 필요한 법적 요건이 이미 갖춰졌다고 전제하지 않습니다.

02 제품 수익축

지불 의사 미검증

제품은 단순한 중개 잠재고객 유입 채널이 아닙니다. 고객이 더 빠르게 탐색하고, 조건을 비교하고, 확인된 사실과 미확인을 구분해 판단하는 **독립적인 가치 영역**이어야 합니다. 다만 현재는 누가, 어떤 접점에서, 어떤 빈도로, 얼마를 지불할지가 검증되지 않았습니다.

첫 검증 대상 — 어떤 고객군이 먼저 유료 고객이 될지는 미리 정하지 않습니다

- 공간을 실제로 찾는 임차인·브랜드
- 자신의 공간 상태와 수요를 더 잘 관리하려는 건물주·운영자
- 여러 공간을 반복 탐색해야 하는 다지점 운영자

Round 1의 목적은 이 차이를 줄이면서
제품의 **실제 지불 의사**를 찾는 것입니다.

상호 강화는 아직 가설입니다. Round 1에서 운영 지표로 측정합니다.

검증 대상 가설

명제는 “우리는 AI를 씁니다”가 아닙니다.

AI를 썼다는 사실이 아니라 실제 운영 생산성이 개선됐는지로 판단합니다.



1 현장 실행이 더 정확한 상태를 만든다

공개 정보만으로는 알 수 없던 실제 가용성, 전환 의사, 시설·운영 조건, 협상 상태가 확인됩니다.

3 다음 탐색과 우선순위가 바뀐다

가능성이 높은 공급을 먼저 보고, 현장 확인이 필요한 항목을 더 정확히 좁힙니다.

2 확인된 상태가 제품의 시장 이력으로 돌아간다

같은 공간을 다음에 볼 때 처음부터 다시 조사하지 않아도 됩니다.

4 더 많은 유효한 결과를 만들 수 있다

같은 투입 시간에 더 많은 후보를 검증하거나 유효한 후보 목록을 더 빨리 만들 수 있다면 경제성이 개선될 여지가 생깁니다.

ROUND 1에서 측정할 지표 — 현재 값은 없습니다. 첫 운영 루프에서 측정합니다.

후보 1건 검증 시간	—	투입 시간당 확인 가능한 후보 수	—	수요 접수 → 유효 후보 목록 도출 시간	—	직접 확인한 상태 정보가 있는 공급 비중	—
제품 재사용 / 반복 탐색	—	적법한 중개 실행 이후 거래 단위 경제성	—	실제 결과가 다음 우선순위를 바꾸는지	—		

두 엔진의 경제적 상호 강화는 아직 증명되지 않은 가설입니다. 위 지표의 값은 Round 1에서 측정합니다.

6억원은 생존자금이 아니라, 18개월 동안 다섯 가지 핵심 위험을 검증·축소하기 위한 자본입니다.

6억원

1차 조달 INITIAL CLOSE

두 창업자가 첫 운영 루프를
끝까지 돌리기 위한 초기 조달목표입니다.

자본 계산 근거 향후 18개월 계획이며 과거 집행액이 아닙니다

핵심 집행예산	4억 4,280만
+ 예비비	4,228만
+ 최소 기말현금	8,000만
계산 필요액	5억 6,508만

→ 1차 조달

6억원

막대 길이는 1차 조달 6억원을 100%로 둔 비율입니다. 세부 항목별 예산은 투자실사에서 확인할 수 있습니다.

6억원으로 검증·축소해야 할 다섯 가지 핵심 위험

- 01 사용자 가치**
실제 고객이 THE PORTAL을 통해 공간을 더 빨리 찾고 비교·판단을 더 잘할 수 있는가.
- 02 지불 의사**
누가 어떤 상황에서 제품 또는 서비스에 실제 지불 의사를 보이는가.
- 03 반복 경제성**
공급 발굴·현장 확인·수요 매칭·적절한 중개 실행이 창업자 개인 역량에만 의존하지 않고 반복 가능한 경제성으로 이어지는가.
- 04 상호 강화**
중개에서 얻은 현장 사실이 다음 제품 판단을 개선하고, 제품이 다음 중개 실행의 생산성을 실제로 높이는가.
- 05 시장 이력**
한 번의 실행 결과가 사라지지 않고 공간의 상태·수요·관계·결과 이력으로 되돌아가 다음 루프의 출발점을 바꾸는가.

자동 집행 아님

증거 조건부 추가 자본 최대 1.5억원

사전에 정의한 증거 기준을 먼저 충족해야 합니다. 또 실제 영업에서 발생한 **실현 수익으로 필요한 자금을 우선 충당**하고, 그 이후 확인된 잔여 자금 부족분만 추가 자본의 근거가 됩니다.

결과를 미리 약속하지 않습니다.
대신 **추가 자본을 정당화할 증거**가 무엇인지는 미리 정합니다.

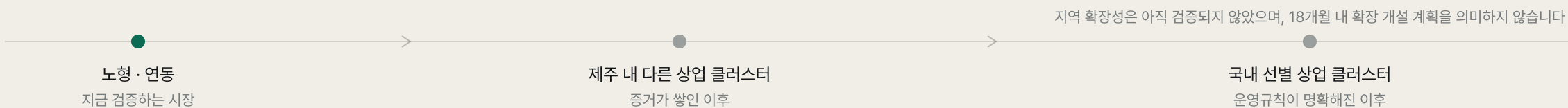
인허가 전에는 공급 상태·사실 검증·수요 선별·제품 가치·업무 흐름을 검증합니다. **적법한 중개 실행이 가능해진 뒤** 실제 방문·협상·거래 진행과 중개 경제성을 검증합니다.

도시를 늘리기 전에, 복제 가능한 운영 단위를 먼저 검증합니다.

노형 · 연동에서 반복 가능해야 하는 것

- 공간 상태를 표현하는 공통 데이터 구조
- 공개 정보와 현장 정보를 함께 쓰는 공급 발굴 · 확인 방식
- 실제 수요를 구조화하는 선별 구조

- 현장 확인을 위한 업무 흐름
- 제품 → 중개 실행 연결
- 결과를 상태 이력으로 되돌리는 기록 규칙
- 같은 인력으로 더 많은 검증을 수행하게 하는 자동화



제안하는 ROUND 1

제안 단계

제안 발행주체	THE PORTAL 모회사	투자증권	전환우선주 CPS
목표 Pre-money	30억원	1차 조달	6억원
증거 조건부 추가	최대 1.5억원	Round 1 최대	최대 7.5억원

현재 서명된 투자약정이 있는 것은 아니며, 추가 최대 1.5억원도 자동으로 인출되는 자본이 아닙니다. 제안 발행 주체와 계획 중인 제주 중개법인은 설립 · 법적 상태가 확정된 단계가 아닙니다.

한 문장

검색 가능한 매물은 많지만, **지금 결정 가능한 상태**는 없습니다. THE PORTAL은 제주 노형 · 연동에서 그 상태를 현장에서 확인해 시장 정보로 쌓고, 제품과 중개가 같은 자산을 키우는 구조를 **6억원 · 18개월**로 검증합니다.

다음 단계

Round 1에 대한 다음 논의는
창업자 미팅에서 이어가고자 합니다.

THE PORTAL