

**Research
Collaboration**

프롭테크(Prop+Tech) 4.0시대 부동산 산업, 새 옷을 입다

장기전략리서치부
글로벌부동산팀, 미래산업팀



Contents

Summary	4
I. 디지털 시대, 부동산 산업의 Pain Point	7
II. 부동산을 둘러싼 변화와 프롭테크의 등장	13
III. 프롭테크 산업 Overview	31
IV. 벤처투자 동향과 스타트업 생태계	41
V. 프롭테크 4.0을 선도할 기업	59
Appendix. 국내외 프롭테크 기업 리스트	91

Summary

- 이번 자료는 기존 부동산 산업에 첨단기술을 접목하여 부동산 관련 서비스를 보다 효율적으로 개선하고 있는 프롭테크 산업에 대한 이해를 돕기 위해 작성하였다. 산업의 특성상 합리적이면서도 구체적인 판단을 위하여 부동산 섹터와 미래산업 섹터 애널리스트가 함께 시장을 분석하였다.
- **디지털 시대, 부동산 산업의 Pain Point:** 전 산업의 디지털화가 빠르게 진행되는 시대, 부동산 산업의 디지털 성숙도는 낮은 수준에 머물러 있다. 부동산 산업의 6가지 본질에 기인한 부동산 산업의 고질적인 페인 포인트, '정보의 비대칭성'이 디지털화를 지연시키고 있기 때문이다.
- **부동산을 둘러싼 환경의 변화와 프롭테크 산업의 등장:** 하지만 부동산 산업을 둘러싼 4가지 환경의 변화, ①공공 데이터 개방, ②빅데이터/머신러닝 기술 발달, ③플랫폼 비즈니스 확대, ④밀레니얼 세대의 등장으로 인하여 프롭테크 산업이 개화할 수 있는 환경이 마련되었다. 프롭테크 기업은 부동산 산업의 본질적인 페인 포인트인 정보의 비대칭성이 존재하는 지점에서 선전하며, 기존 부동산 사업자의 디지털화를 위한 조력자(Enabler)로서 자리 잡았다.
- **프롭테크 산업 Overview:** 프롭테크는 부동산 산업의 비효율성을 크게 개선하며 전 밸류체인에 걸쳐 확산되었다. 주거용 부동산의 '중개/임대' 영역에서 비교적 낮은 진입장벽으로 많은 기업들이 탄생했고, 지금까지의 성장세를 주도하였다. 향후에는 사업의 적용 범위가 넓고 대형 기관 투자자를 고객으로 하는 '관리' 영역의 발전 속도가 가속화될 것으로 기대한다.
- **벤처투자 동향과 스타트업 생태계:** 1990년대 주택 매물 정보 웹사이트에 대한 투자부터 시작된 프롭테크 벤처 투자는 2015년 이후 10억 달러 투자 건이 등장하고 유니콘이 탄생하며 중흥기를 맞이했다. 현재 부동산 중개/임대 및 관리 분야에 투자금의 80% 이상이 집중되고 있고, 주택 중개 플랫폼 위주로 유니콘 23개가 탄생하였다. 최근 3년 간 IPO와 M&A가 증가하는 등 투자자들의 이익 실현이 가시화됨에 따라 프롭테크 벤처 투자 생태계는 더욱 활성화되는 모습이다.
- **프롭테크 4.0을 선도할 기업:** ① 주거용 부동산 금융 전문 회사 **Better Holdco**, ② 가장 큰 시장이 예상되는 건설 분야의 파괴적 혁신을 몰고올 **카테라(Katerra)**, ③ 주거용과 상업용 부동산 중개 플랫폼의 양대 산맥으로 전 밸류체인으로 사업을 확장 중인 **질로우(Zillow)**와 **코스타(CoStar)**, ④ 큰 폭의 성장이 기대되는 부동산 관리 영역의 통일을 꿈꾸는 **SMS Assist**에 주목한다. 향후 전 밸류체인에 걸쳐 서비스를 제공하는 **거대 플랫폼**과 건설 역량을 바탕으로 경제적 해자를 구축하는 **콘테크(Construction Tech)** 기업 중심으로 산업이 발전할 것으로 예상된다.

프롭테크 산업 지형도

부동산 산업
Value Chain

주거용 부동산

상업용 부동산

★ Top Pick

투자/ 자금조달
①핀테크 기술이 부동산 시장에 도입된, 부동산 투자에 대한 클라우드 펀딩과
②개인 금융(대출)서비스 시장으로 구성

프롭테크 기업 수 ★☆☆ 투자(펀딩)규모 ★★☆☆

상장사 Bankrate better mortgage corporation CA COASSETS

유니콘 SoFi Atom FIGURE TEN-X

개발/ 건설
부동산 개발 진행 과정에서 건설, 인테리어 디자인, 설계, VR/3D 분야 등에 기술을 적용하여 효율적 관리를 지원하거나, 프로젝트 성과를 모니터링/예측하는 분야

프롭테크 기업 수 ★★★ 투자(펀딩)규모 ★☆☆

상장사 Textura ZUTEC

유니콘 KATERRA PROCORE UPTAKE

중개/ 임대
부동산 매매 및 임대를 위해 주로 온라인 마켓 플레이스 플랫폼을 활용하여 물건의 등재와 중개 거래 체결, 광고 및 마케팅 등의 서비스 제공

프롭테크 기업 수 ★☆☆ 투자(펀딩)규모 ★★★

상장사 REDFIN Zillow CoStar Group

유니콘 Opendoor 爱屋吉屋 wework CADRE

관리
IoT, 스마트에너지 등의 기술을 기반으로 한 건물/임차인 관리 서비스, 스마트홈 서비스 및 상업용 건물에 대한 관리, 보안, 제어시스템 서비스 등을 제공

프롭테크 기업 수 ★★★ 투자(펀딩)규모 ★★★

상장사 REAL MATTERS oppfolio Building SMS ASSIST RIB

유니콘 REZI hippo Buildium VTS

프롭테크 산업에 대한 두 개의 View

부동산 섹터 애널리스트가 보는 프롭테크

“프롭테크 기업, ‘데이터’와 ‘플랫폼’으로 부동산 산업의 고질적인 Pain Point, ‘정보의 비대칭성’을 해결하다”

부동산 산업은 고가의 자산을 매개로 하고 중앙 거래소가 부재하는 등의 특성을 본질로 한다. 이에 따라 전통적으로 정보의 비대칭성이 높고 파편화(Fragmented)된 시장으로, 효율성이 낮은 산업으로 분류되어 왔다. 하지만 4차 산업 혁명 기반 기술들이 이전과는 다른 깊이와 속도로 전 산업에 침투하며, 부동산 산업에도 프롭테크라는 기술 기반 기업들이 등장하였다. 이들은 부동산 산업의 고질적인 페인 포인트인 정보의 비대칭성이라는 제약이 존재했던 지점에서 선전하며 기술을 활용한 부동산 산업의 디지털화, 선진화 가능성을 증명하였다. 아직 수익성 검증이라는 중요한 숙제가 남아있다는 점 등에서 유연성이 떨어지는(Rigid) 부동산 업계가 변화하는데 다소 시간이 필요할 것이다. 하지만 4차 산업 혁명 시대와 함께하는 프롭테크는 부동산 산업의 본질적인 체질을 개선할 수 있다는 점에서 거스를 수 없는 메가 트렌드임은 분명한 것으로 판단한다.

미래산업 섹터 애널리스트가 보는 프롭테크

“투자-중개-관리 영역을 아우르는 거대 부동산 플랫폼, 건설업의 파괴적 혁신을 초래할 콘테크 기업의 성장이 기대된다”

프롭테크 벤처 투자는 1990년대부터 시작되어 최근 5년 간 비약적으로 증가했다. 시리즈 B 이상의 대규모 투자 딜이 늘고 IPO와 M&A를 통한 엑시트(exit)이 활발해졌다는 사실은 프롭테크 스타트업들의 성숙도가 높아지고 투자자들의 이익 실현이 가시화되고 있다는 의미이다. 앞으로는 개발/건설 분야의 선두 기업과 그 외 전 밸류체인을 아우르는 플랫폼 기업 중심으로 발전할 것으로 예상된다. 부동산 시장의 고질적 병폐가 가장 심각하고 진입장벽이 낮은 부동산 중개/임대 분야에서 성장한 프롭테크 기업들은 단순한 중개 수수료 수취 모델에서 벗어나 투자, 관리 등 다양한 서비스를 제공하며 서비스 이용료를 수취하는 사업 모델로 진화하고 있다. 그간 축적한 데이터와 사용자를 기반으로 거대 플랫폼이 등장할 가능성을 배제할 수 없다. 기술 도입이 더딘 개발/건설 영역에서는 건축과 시공 방식의 획기적 변화를 이루어내는 기업이 경제적 해자를 구축하고 시장을 지배할 확률이 높다.

I. 디지털 시대, 부동산 산업의 Pain Point

I. 디지털 시대, 부동산 산업의 Pain Point

전 산업의 디지털화 빠르게 진행, 부동산 산업의 디지털 성숙도는 중간 수준

인터넷 혁명 시대라고 불리는 1990년대 ‘디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation)’이라는 개념이 처음 등장하였다. 이전에는 특정 신기술이 도입되면 관련된 분야에 한하여 제한적으로 적용되는 단순한 기술 혁신이 주를 이루었다. 이와는 달리 디지털 트랜스포메이션은 ①기업 경영 전반에서 광범위하게 이루어져 비즈니스 모델을 변화시키고, ②디지털 기술을 사회 전반에 적용해 전반적인 사회 구조 혁신을 초래하는, 보다 광범위한 기술 혁신을 의미한다.

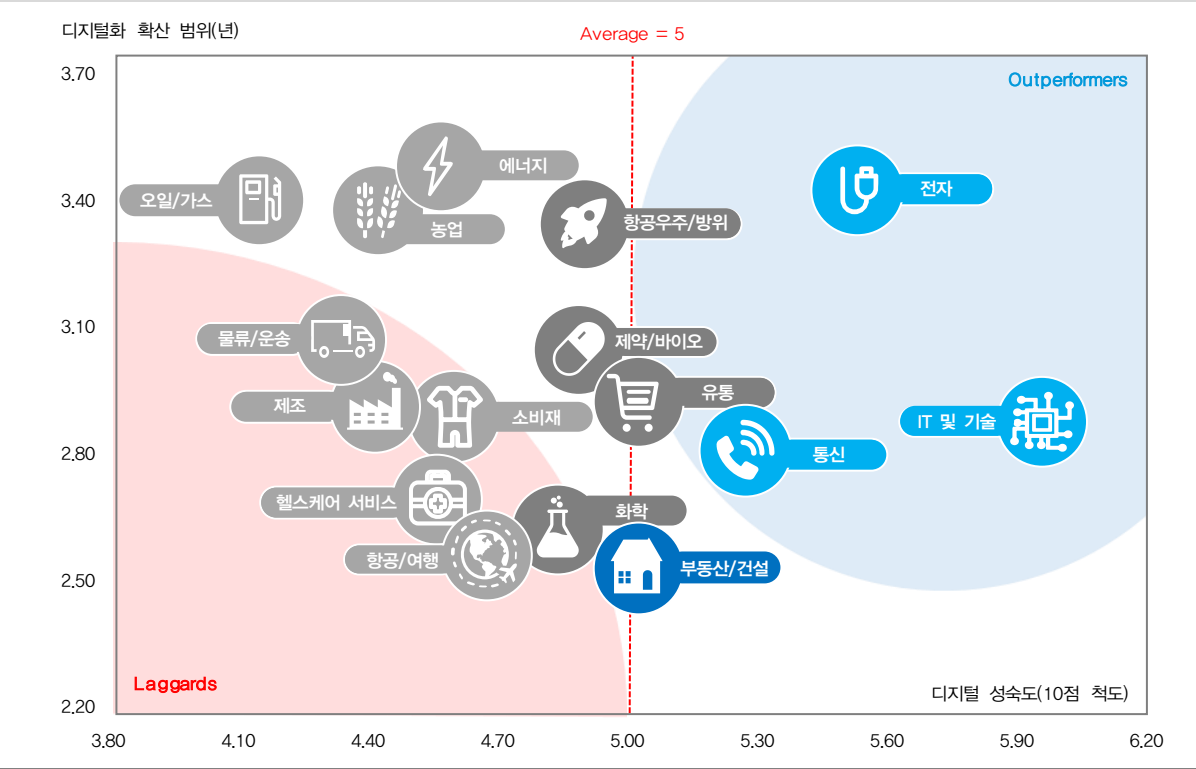
Digital Transformation,
전 산업의 디지털화가
빠르게 진행

그리고 디지털 트랜스포메이션이라는 개념이 등장한 후 30년에 불과한 기간 동안 전 산업의 디지털화가 빠르게 진행되었다. 디지털 기술은 반도체 중심의 IT와 인터넷을 매개로 산업 전반에 파급되면서 패러다임을 변화시키는 핵심 요소로 작용하였기 때문이다.

하지만, 부동산 산업의
디지털 성숙도는 중간
수준

이에 딜로이트(Deloitte)에서는 ‘디지털 성숙도(Digital Maturity)’를 측정하여 각 산업별로 ①디지털 기술 및 역량을 통해 프로세스를 개선하고, ②새로운 가치 창출 비즈니스 모델을 추진하는 수준 등을 비교하였다. 이중 부동산 및 건설업은 5.1점을 기록하여 중간 수준에 머무르는 것으로 조사되었다.

그림 1. 산업별 디지털 성숙도 측정 결과, 부동산 및 건설업은 5.1점 기록하여 중간 수준



자료: Deloitte, 대신증권 Research Center

부동산 산업과 IT 산업 간 융합도 또한 낮은 수준

디지털 트랜스포메이션 시대, 디지털 기술을 활용하여 기존의 사업 프로세스를 효율화하거나 새로운 비즈니스 모델을 추진하는 혁신이 여러 산업 영역에 걸쳐 빠르게 확산되는 시기에 부동산 산업은 디지털화가 더디게 진행되는 것으로 확인되었다.

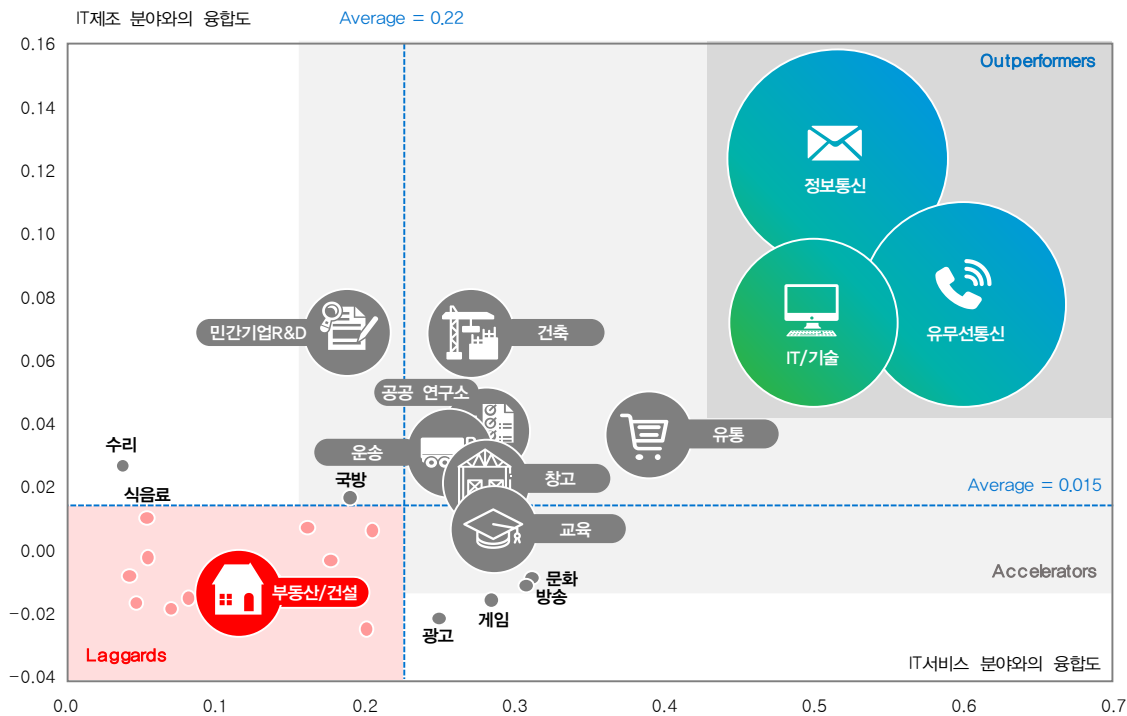
부동산산업과 IT산업 간 융합도는 타 산업 대비 평균 이하 수준

부동산 산업에서의 디지털 트랜스포메이션 래깅(Lagging)은 ‘IT 산업융합도’를 통하여서도 확인할 수 있다. 국내에 한정된 조사이기는 하나, 한국산업기술평가관리원(KIET)이 조사한 각 산업과 IT산업 간 융합도 측정 결과를 참고하였다.

IT 산업융합도는 산업 간 기술 융합의 유사성과 비즈니스모델 융합의 유사성을 측정한 값으로, 투입산출표를 활용하여 도출한다. 각 산업은 투입산출표를 이용하여 업종간 생산 및 기술 연관성을 반영하는 직접소비계수를 계산할 수 있는데, 이 직접소비계수들 간 상관관계를 분석하여 1.0에 가까운 값을 가질수록 산업융합도가 높은 것으로 간주한다.

부동산 산업과 IT산업 전체 융합도는 0.035점으로, 이는 전체 산업 평균인 0.090점에 크게 하회하는 수치이다. 뿐만 아니라, 부동산 산업과 가장 높은 융합 수준을 보이는 IT서비스업과의 융합도 또한 0.107점으로 IT서비스업 융합도 평균인 0.220점 대비 확연히 낮은 수준이다. 이를 통해 여전히 부동산업이 다른 산업 대비 IT와의 기술 융합 정도나 비즈니스모델 융합도가 낮은 수준에 머물러 있음을 확인할 수 있다.

그림 2. 부동산산업과 IT 산업 간의 융합도는 0.057점을 기록하여 평균(0.090점)을 크게 하회



자료: 한국산업기술평가관리원, 대신증권 Research Center

디지털화 지연 이유는? 부동산 산업 고질적 페인 포인트(Pain Point)에 있어

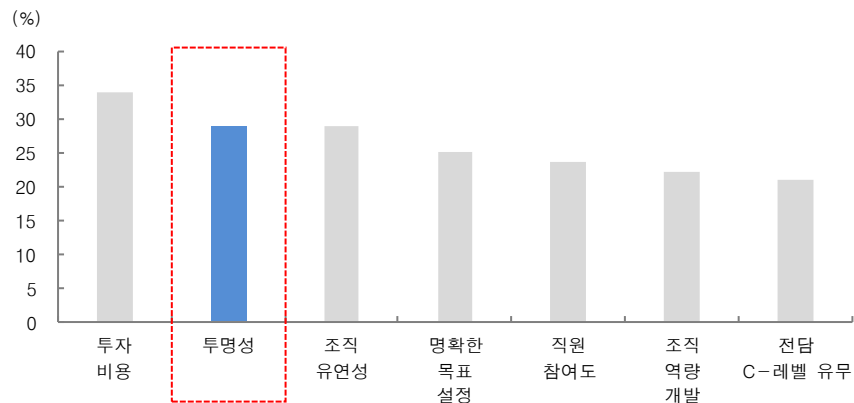
'투명성'은 산업의 디지털 성숙도를 높이기 위한 가장 중요한 요인

하지만, 부동산 산업의 높은 '정보의 비대칭성'은 투명도를 낮추는 요인으로 작용

앞서 살펴본 바와 같이 부동산 산업의 디지털화가 지체되는 이유로 여러가지 요소가 언급되고 있지만, 가장 중요한 요인으로 높은 '정보의 비대칭성'이 거론된다. 세계적인 경영 전략 컨설팅사인 맥킨지 앤 컴퍼니(McKinsey & Company)는 디지털 성숙도를 높이기 위한 주요 요인들을 도출하였는데, '투명성(Transparency)'이 2위로 랭크되었다.

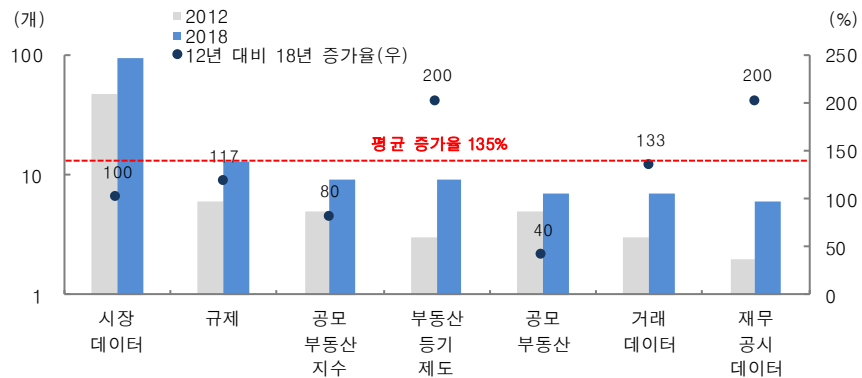
하지만 부동산 산업 내 고질적인 페인 포인트인, 높은 '정보의 비대칭성'은 이 '투명성'을 낮추는 요인으로 작용하고 있다. 부동산 종합 서비스 회사 중 최상위권으로 평가받고 있는 JLL이 개발한 '글로벌 부동산 투명도 지수(Global Real Estate Transparency Index)'를 살펴보면, ①시장 데이터, ②거래 관련 정보, ③재무 정보 공시 유무 등 주로 '정보의 공개 여부'가 투명성을 측정하는 주요한 요소임을 확인할 수 있다. 정보의 투명도가 해당 부동산 시장의 매력도를 평가하기 위한 지표로 개발되었다는 것은, 그간 높은 '정보의 비대칭성'이 부동산 산업 내 고질적인 페인 포인트였음에 대한 반증으로 해석할 수 있다.

그림 3. '투명성'은 디지털 성숙도 제고를 위한 요인 중 2위에 랭크



자료: McKinsey & Company, 대신증권 Research Center

그림 4. '투명성(정보의 비대칭성에 反)'은 해당 부동산 시장의 매력도를 평가하는 주요 요인



자료: JLL, 대신증권 Research Center

부동산 산업의 6가지
본질, 높은 '정보의
비대칭성'을 초래

그리고 부동산 산업이 이렇게 높은 '정보의 비대칭성'으로 인하여 투명성이 낮은 산업으로 평가된 배경에는 부동산 산업의 여섯 가지 본질이 작용하고 있다.

자산별 이질성이 높고,
중앙거래소가 없는
부동산 시장

첫째, 우선 부동산은 자산별로 이질성이 높아 가치 산정이 쉽지 않다. 또한 부동산 거래는 주식시장과 같이 단일화된 중앙 거래소에서 이루어지지 않기 때문에 정보 수집이 어렵고, 실시간 가격 포착 또한 용이하지 않다.

공급자와 중개인 우위
시장

또한 중앙 거래소의 부재에 따라 정보의 공개 범위가 낮아 중개인의 정보 독점 정도가 수요자 대비 높은 시장으로 형성되었다. 또한 부동산 거래에 적용되는 법규가 복잡하고 다양하다는 점도 일반인의 중개인에 대한 의존도를 높이는 요인으로 작용하였다.

부동산 시장은 국가별로
상이한 법률에 의거
하는 국지적 시장

이와 더불어 부동산 거래와 관련된 제도는 국가별로 상이한 법률에 의거하고 있으며, 여기에 각국의 역사적, 문화적 관습까지 더해진다. 따라서 부동산 시장은 국지적 시장으로, 예측이 어려운 불확실한 시장이다.

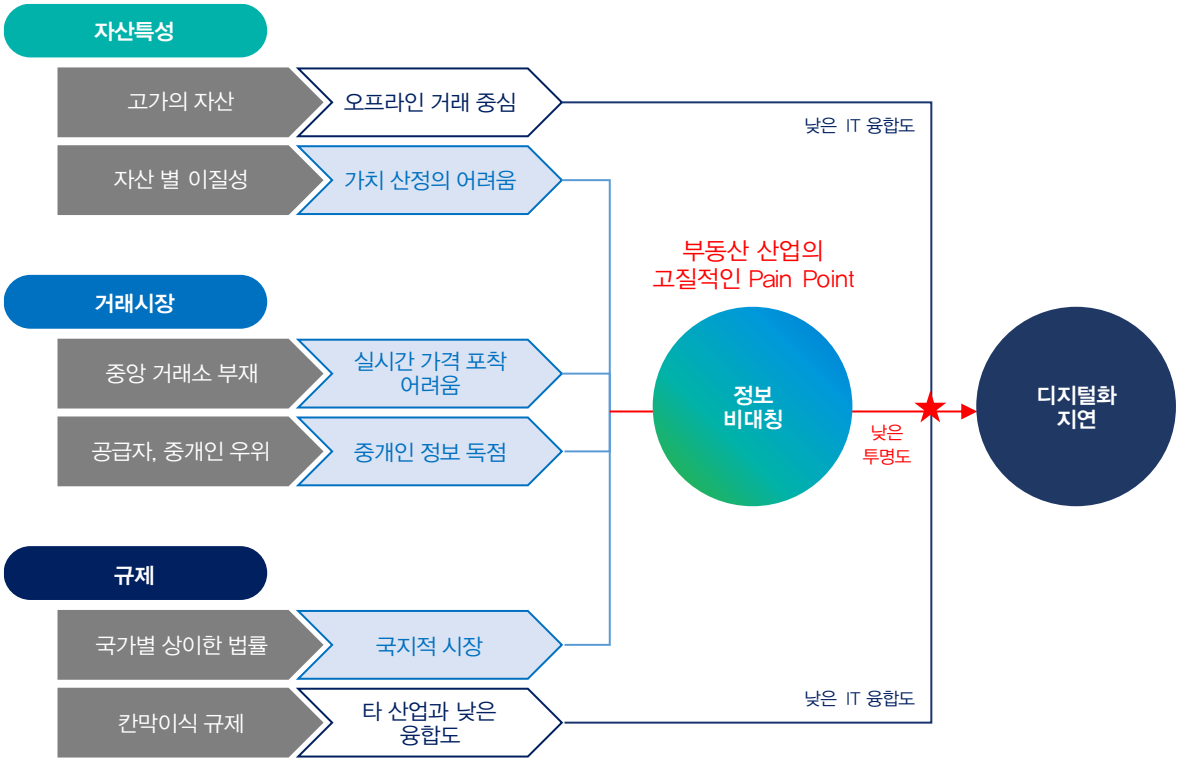
고가의 자산을 매개로
하기 때문에 오프라인
거래 비중이 높음

또한 부동산 산업은 전형적인 대면 비즈니스라는 점이다. 부동산 거래는 일반적으로 고가의 자산을 매개로 하기 때문에 오프라인에서 거래되는 비중이 높다.

부동산업의 칸막이식
규제, 업태 간 시너지
창출 저해

마지막으로 전통적으로 부동산 산업은 업태 간 시너지가 어려운 각국 정부의 칸막이식 규제가 강력하게 적용되는 산업이라는 점도 부동산 산업이 IT산업과의 융합도를 낮춘 요인으로 작용하였다.

그림 5. 부동산 산업의 6가지 본질에 기인한 페인 포인트 '정보 비대칭성', 디지털화 지연의 주 요인



자료: 대신증권 Research Center

II. 부동산 산업을 둘러싼 변화와 프롭테크의 등장

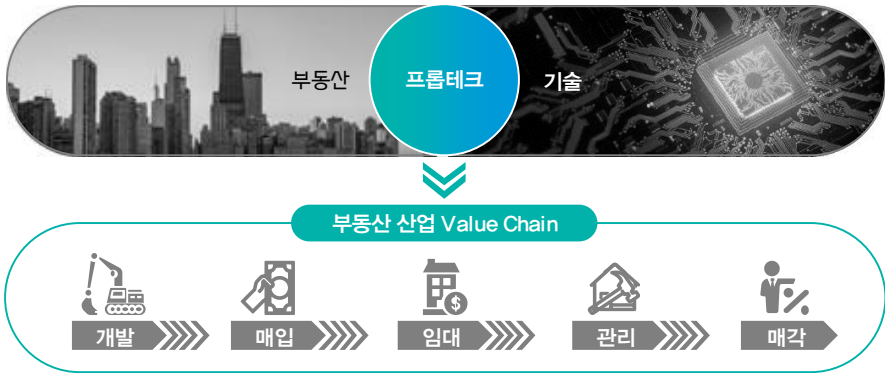
II. 부동산 산업을 둘러싼 변화와 프롭테크 등장

프롭테크, 기술을 통해 부동산 서비스를 효율적으로 개선하는 비즈니스 통칭

프롭테크는
부동산(Property)과
기술(Technology)의
합성어

이번 장에서는 디지털화가 더디게 진행되고 있는 부동산 산업 내에서 프롭테크가 등장하게 된 배경에 대해 살펴보고자 한다. 이에 앞서 프롭테크의 개념을 확인하면, 프롭테크는 부동산(Property)과 기술(Technology)의 합성어로 기존 부동산 산업에 첨단 IT기술을 접목시켜 새로운 형태의 산업, 서비스 및 기업 등을 포괄적으로 지칭하는 용어이다. 이를 해석하면 부동산의 구매, 판매, 임대, 개발, 관리 등 부동산 산업 내 전 밸류체인(Value-Chain)에서 기술을 활용하는 것을 포괄하여, 기술을 활용하여 부동산 서비스를 보다 효율적으로 개발하거나 개선할 수 있는 모든 비즈니스를 통칭하는 것으로 이해할 수 있다.

그림 6. 프롭테크는 부동산 전 밸류체인에서 기술을 활용하는 비즈니스를 통칭



자료: 대신증권 Research Center

프롭테크는 부동산
관점에서 IT를 활용한
모든 산업을 포함

또한 4차 산업 혁명의 결과로 이종업종 간의 경계가 사라지고 있는 현상과 같이, 일부 프롭테크 업체가 공유경제, 플랫폼 비즈니스, 핀테크 업체 등으로 분류될 수 있다. 하지만 프롭테크는 부동산 관점에서 정보기술을 활용한 기업과 산업 전반을 일컫는 개념이다. 따라서 프롭테크는 공유경제, 핀테크를 아우르는 보다 큰 개념으로 이해해야 한다.

그림 7. 프롭테크 산업의 위계: 공유경제, 핀테크와 겹치는 영역 존재



자료: 대신증권 Research Center

부동산 산업을 둘러싼 네 가지 환경의 변화, 프롭테크 성장의 기폭제

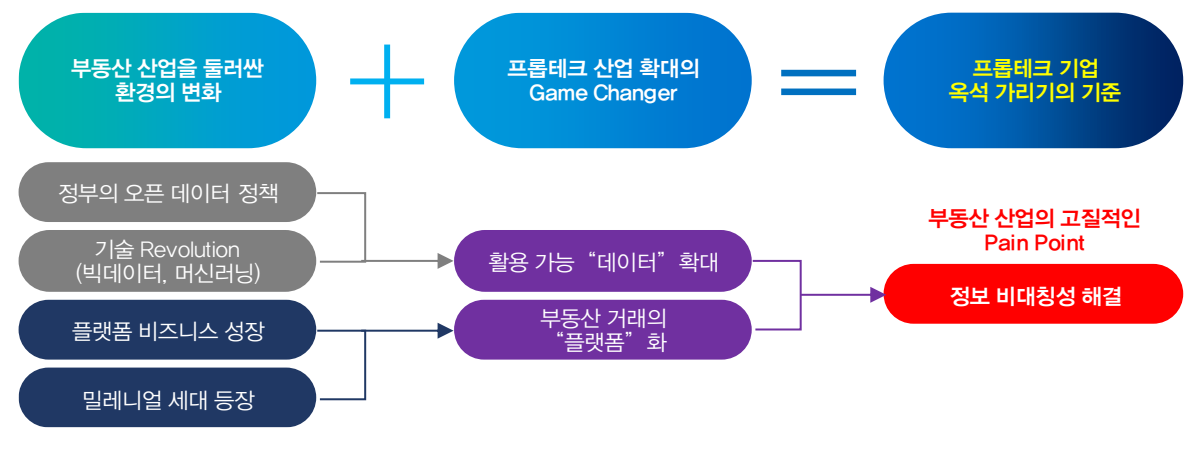
디지털화가 더디게 진행되고 있는 부동산 산업 내에서 프롭테크 기업이 등장·성장할 수 있게 된 배경에 대해 살펴보고자 한다. 먼저 우리는 부동산 산업을 둘러싼 총 네 가지 환경의 변화에 의해 프롭테크 산업이 성장할 수 있는 여건이 조성되었음을 확인하였다.

다음 장부터 네 개의 환경의 변화 각각에 대해 상세히 다루겠지만, 그에 앞서 간략하게 요약하고자 한다. 첫 번째 환경의 변화는 미국과 영국 정부의 ‘오픈 데이터 정책’이다. 그 간 프롭테크 산업은 미국과 영국 중심으로 발달해 왔는데, 그 근간에는 정부의 공공 데이터 개방을 통해 프롭테크 기업이 활용할 수 있는 정보의 범위가 크게 확대된 환경의 변화가 있었다. 두 번째 환경의 변화는 4차 산업 혁명이 본격화되며 빅데이터와 머신러닝 기술의 산업 내 적용이 빠르게 확산되었다는 점이다. 빅데이터 기술을 통해 프롭테크 기업이 활용 가능한 정보의 양과 범위가 다시 한 번 확대되었고, 이 데이터를 머신러닝 기술을 통해 의미있는 정보로 변환할 수 있게 되었다. 세 번째 환경의 변화는 ‘플랫폼’이 소비와 거래의 주요한 채널로 부상한 점에 있다. 온라인 마켓플레이스(Marketplace)를 통한 소비가 일상화되며 합리적인 부동산 거래 플랫폼에 대한 니즈가 확대되었다. 마지막으로 모바일을 통한 실시간 거래, 플랫폼을 통해 큐레이팅(Curating)된 소비에 익숙한 밀레니얼 세대가 등장하며 부동산 플랫폼이 부동산 거래의 주요한 채널로 성장하는 것을 가속화하였다.

프롭테크 산업 4개의
게임체인저, 향후 유망
프롭테크 기업 판단의
기준이 될 것

그리고 우리는 이러한 환경의 변화를 프롭테크 산업의 ‘게임체인저(Game-changer)’라고 명명하였는데, 이는 4개의 게임체인저 영역이 공통적으로 ①부동산 산업 내 고질적인 페인 포인트를 해결하여, ②기존 부동산 비즈니스 영역에서의 효율성과 생산성을 크게 높이는 데 기여했기 때문에, 향후 특정 프롭테크 기업의 성장성을 판단하는데에도 중요한 기준이 될 것이라고 판단하기 때문이다.

그림 8. 부동산 산업을 둘러싼 네 가지 환경의 변화, 프롭테크 산업 성장의 게임체인저가 됨



자료: 대신증권 Research Center

게임체인저 1) 정부의 오픈 데이터(Open Data) 정책

미국과 영국 정부,
2010년 경부터 공공
데이터 정책 도입

먼저 첫 번째 게임체인저는 주요국 정부의 오픈 데이터 정책이다. 2010년을 전후하여 미국과 영국은 데이터 경제를 통해 자국 내 서비스 산업을 고도화시키고자 공공 데이터 정책을 적극적으로 도입하였다. 이는 공공 부문의 부동산 정보에 대한 민간 활용을 용이하게 하여 프롭테크 기업의 성장의 큰 계기가 되었다.

미국의
'Open Government
Initiative'

우선 미국 정부는 2009년 오바마 취임 이후 '열린 정부 사업(Open Government Initiative)'을 수립하고, 데이터 개방을 통한 신규 사업체 및 일자리 발굴을 도모하였다. 동 정책을 통하여 해양업 분야에서 신규 사업체 400여 개와 일자리 4천여 개, 연간 4~7억 달러의 매출을 유발하는 성과가 있었다. 이에 2013년 오바마 2기에는 공공데이터의 민간 개방을 의무화하는 오픈 데이터 정책을 본격화하였다.

영국의
'Transparency
Agenda'

미국과 비슷하게 영국 정부는 2010년 '투명성 아젠다 및 투명성 원칙(Transparency Agenda)'을 발표하고, 데이터의 자유로운 활용을 통해 경제 성장을 촉진하고자 계획하였다. 또한 2013년에는 '정보경제전략(Information Economy Strategy)'을 수립하여 온라인 경제의 확대와 데이터 사이언스(Data science)의 활용을 강조하며 온라인 중소기업 육성에 전력을 다하였다.

표 1. 미국과 영국 오픈 데이터 주요 정책

일자	내용
미국	
2009년 12월	열린 정부 이니셔티브(Open Government Initiative) 지침을 발표, 오픈 데이터를 핵심 정책으로 추진 오픈 데이터 포털 사이트인 'Data.gov' 개설
2012년 3월	빅데이터 R&D 이니셔티브(Big Data Research and Development Initiative) 발표
2013년 5월	데이터 공개를 의무화하는 행정 명령 '오픈 데이터 정책, 정보의 자산화 관리(Making Open and Machine Readable the New Default for Government Information)' 발표
2014년 5월	디지털 책임 및 투명성에 대한 법률(DATA Act, Digital Accountability and Transparency Act) 대통령 승인
2019년	정부 오픈 데이터 법률(OPEN Government Data Act, The Open, Public, Electronic, and Necessary Government Data Act) 승인
영국	
2010년 1월	'정보공개법' 개정, 데이터 공개 사이트인 'Data.Gov.uk' 개설
2010년 6월	'투명성 아젠다(Transparency agenda)' 및 '투명성 원칙(Principles of Transparency)' 발표
2012년 3월	데이터전략위원회(Data Strategy Board) 설립
2012년 6월	오픈 데이터 백서(Open Data White Paper) 발표 각 부처별 오픈 데이터 전략(Open Data Strategy) 발표
2013년 1월	기업혁신기술부(BIS)와 주무관청(Cabinet Office), 기업들이 보유한 소비자 정보를 소비자들에게 다시 제공하도록 하는 정책 (Better Choices, Better Deals) 발표
2013년 6월	정보경제전략(Information Economy Strategy) 발표
2013년 10월	데이터 역량 강화 전략(A Strategy for UK Data Capability) 발표 국가정보인프라 설명 및 데이터셋(National Information Infrastructure narrative and datasets) 발표
2014년 7월	두번째 오픈 데이터 전략(Open Data Strategy) 발표
2017년 4월	2017 디지털 경제법(Digital Economy Act 2017) 발표

자료: 언론 기사 취합, 대신증권 Research Center

영미 정부의 오픈 데이터 정책도입은

- ① 프롭테크 기업이 활용할 수 있는 정보의 범위를 크게 확대하고,
- ② 프롭테크 산업의 외형 성장의 기폭제 가됨

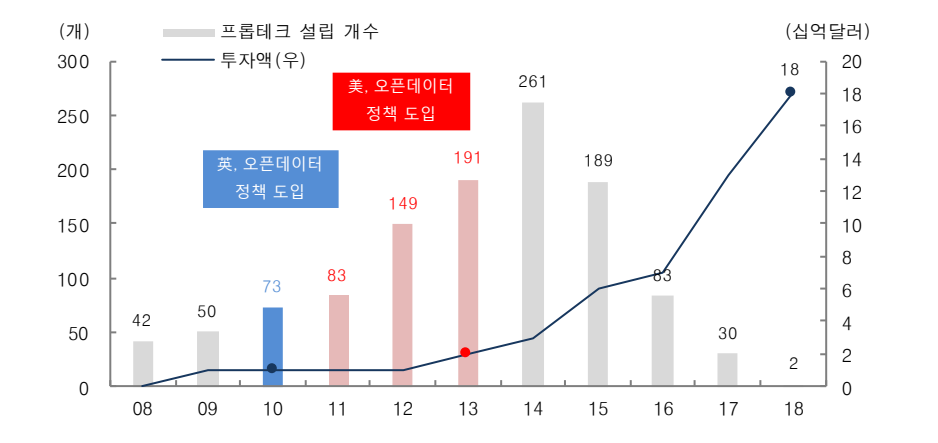
정부의 공공 데이터 개방은 ①기존의 몇몇 부동산 기업들이 독점하던 정보의 범위를 축소하고, ②프롭테크 기업들이 활용할 수 있는 정보의 범위를 크게 확대하여 프롭테크 산업 성장의 기폭제가 되었다.

미국 주거용 부동산 거래 플랫폼 1위 업체인 프롭테크 기업 질로우(Zillow)는 2012년을 전후하여 ①미국 지리청이 개방한 지도 정보 등의 공간 데이터, ②인구조사국 공개한 인구통계정보, ③뉴욕 및 샌프란시스코 등 주요 도시가 개방한 건물 데이터와 도시계획 등의 데이터를 활용하여, 미국 주거용 부동산 시장의 강력한 데이터 허브로 성장하였다.

영국의 대표적인 부동산 거래 플랫폼 업체인 주플라(Zoopla) 또한 2012년 영국 재무부 토지등기국이 공개한 부동산 실거래 정보를 활용하여 주택 가격 평가의 정확도를 크게 높이며 시장에서의 입지를 굳건히 하였다.

결론적으로 미국과 영국 정부가 적극적인 오픈 데이터 정책을 도입한 시기, 공공 부문의 부동산 관련 정보에 대한 민간 활용이 용이해졌다. 이에 따라 프롭테크 스타트업의 등장이 가속화되며, 프롭테크 산업의 외형 성장이 이루어졌다.

그림 9. 프롭테크 산업의 외형 성장은 영미 정부 오픈 데이터 정책 도입 시점



자료: Deloitte, 대신증권 Research Center

게임체인저 2) 빅데이터, 머신러닝 기술 Revolution

정보의 비대칭성이라는 제약이 존재하는 지점에서 탄생한 프롭테크

게임체인저①
공공 데이터 개방으로 프롭테크 기업이 활용할 수 있는 데이터 범위 크게 확대

게임체인저②
빅데이터 기술을 통해 데이터 확보 및 분석 범위 크게 확대

프롭테크 산업의 두 번째 게임체인저는 빅데이터(Big Data)와 머신러닝(Machine Learning) 기술의 확산이다. 앞서 언급한 바와 같이 프롭테크 기업이 등장한 지점은 부동산 산업의 고질적인 폐인 포인트인 정보의 비대칭성이라는 제약이 존재했던 곳에 있다.

우선 첫 번째 게임체인저인 정부의 오픈 데이터 정책을 통하여 공공 데이터가 민간에 개방되었다. 이는 기존의 부동산 기업들이 독점하던 데이터의 범위를 축소하고, 프롭테크 기업이 활용할 수 있는 데이터의 양을 크게 확대해주었다.

그리고 다음으로 부동산 산업 내에도 빅데이터 기술이 도입되며 프롭테크 기업이 활용할 수 있는 데이터의 범위를 다시 한 번 확대해 주었다. 이어서 머신러닝 기술의 활용을 통하여 방대한 데이터를 사용자에게 의미있는 정보로 변환할 수 있는 데이터 분석의 영역에서 큰 발전이 있었다. 빅데이터와 머신러닝 기술은 부동산 산업의 고질적인 폐인 포인트인 정보의 비대칭성 문제를 ①확보 가능한 데이터의 범위를 크게 확대함과 동시에, ②이를 분석하여 부동산 가격 책정 등 부동산 관련 다양한 의사결정이 필요한 지점에서 데이터 기반의 의사결정을 가능하게 함으로써 개선하였다.

그림 10. 빅데이터, 부동산 산업에 영향력 가장 높은 기술로 랭크

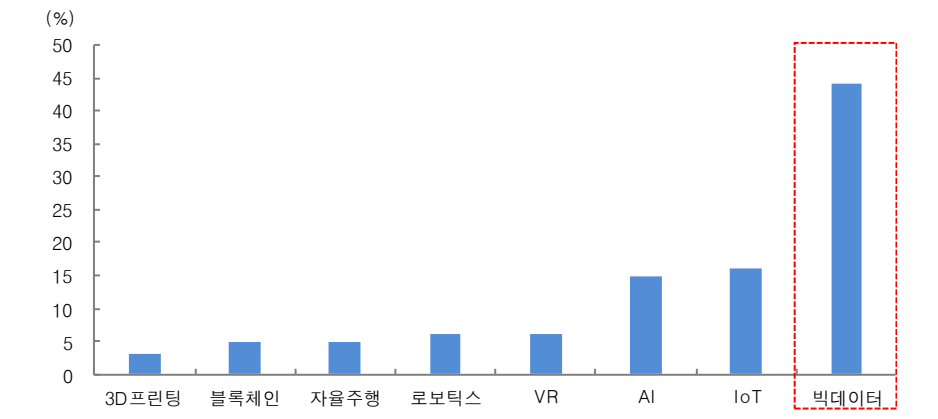
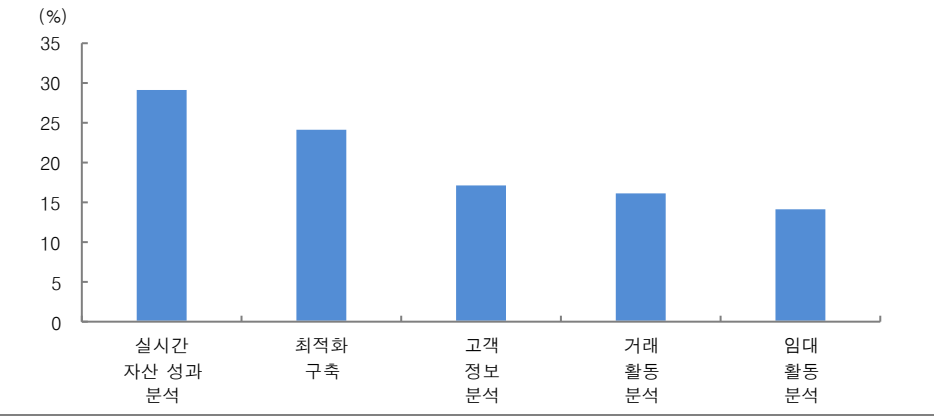


그림 11. 기술 혁신이 가장 빠를 것으로 기대되는 부동산 사업 영역 또한 데이터 분석 분야



주택의 적정 가격 산출은 미국 부동산 구매자의 최대 관심사

예를 들어 미국의 미국의 부동산 플랫폼 기업인 질로우는 미국 정부가 개방한 공공 정보를 활용하여 정보의 신뢰도를 향상시킴과 동시에, 빅데이터와 머신러닝 등의 기술을 활용하여 주택 예측 가격을 실시간으로 산출하여 소비자에게 제공하였다.

미국의 경우 지역이 광범위하고 같은 지역 내에서도 주택 규모, 형태 등이 비균질적인 특성을 가지고 있어 특정 주택의 적정 가격 산출이 부동산 수요자의 최대 관심사이다.

부동산 중개 플랫폼 질로우, ①주택가격 추정 모델, ②매물정보를 플랫폼에 공개하여 정보의 비대칭성 극복

이에 질로우는 ①자체 보유 데이터, ②정부가 개방한 공공 데이터, ③빅데이터 기술을 통해 취합되는 다양한 외부 데이터 결합하여, 적정 주택 가격을 산출하는 시스템인 ‘제스티메이트(Zestimate)’를 개발하였다. 질로우는 제스티메이트를 통해 주택 가격에 영향을 미칠 수 있는 광범위한 데이터를 아마존의 클라우드 플랫폼인 AWS(Amazon Web Service)의 머신러닝 기법을 사용하여 1시간 이내로 분석 및 실시간 가격 산출이 가능한 서비스를 제공하였다.

또한 주택 가격의 추정 방법·산식의 공개를 통해 산출 가격의 투명성과 정확성을 높이고, 과거 부동산 중개인으로부터 입수하던 제한적인 매물 정보를 부동산 플랫폼을 통해 공개함으로써 부동산 정보의 비대칭성을 극복하는데 기여하였다.

이와 같이 질로우는 수요자가 필요로 하는 비즈니스 모델을 제공하여 미국 내 주거용 부동산 중개 플랫폼으로서의 독보적인 입지를 구축했으며, 부동산 산업 외부에서도 부동산업에 첨단기술을 활용한 신규 비즈니스 모델의 도입을 통해 혁신적 성장을 이끌어낸 기업으로 평가받았다.

그리고 이렇게 빅데이터 등의 기술을 활용하며 프롭테크 기업들이 기존의 부동산 사업 모델의 비효율성을 개선하는 모습이 목격되며, 부동산 산업 외부에서도 본격적으로 프롭테크 기업에 대해 주목하기 시작하였다.

2017년 포브스 선정 20대 혁신기업 중, 프롭테크 기업 3개사 랭크

2017년 포브스(Forbes)가 발표한 ‘가장 혁신적인 성장 기업(The World’s Most Innovative Growth Companies)’ 20개사 중 프롭테크 기업 3개사가 포함되었다. 영국의 부동산 플랫폼 업체인 라이트무브(Rightmove)가 1위에 랭크되었고, 이외에도 질로우, 코스타 그룹(CoStar Group)이 각각 13위, 15위에 꼽혔다.

그림 12. 부동산 데이터 기업, 포브스 선정 가장 혁신적인 기업 1위에 랭크(2017년)			
순위	기업명	순위	기업명
1위	rightmove	11위	Acadia Pharmaceuticals
2위	DexCom	12위	carsales.com
3위	ASOS	13위	Zillow
4위	Insulet Corp	14위	Yoox Net-A-Porter Group
5위	M3	15위	CoStar Group
6위	MonotaRO	16위	Glaxosmithkline Pharmaceuticals
7위	Ultimate Software Group	17위	Opko Health
8위	Pandora Media	18위	Procter & Gamble Hygiene & Health Care
9위	athenahealth	19위	Guangdong Alpha Animation & Culture
10위	Da An Gene	20위	SIASUN Robot & Automation

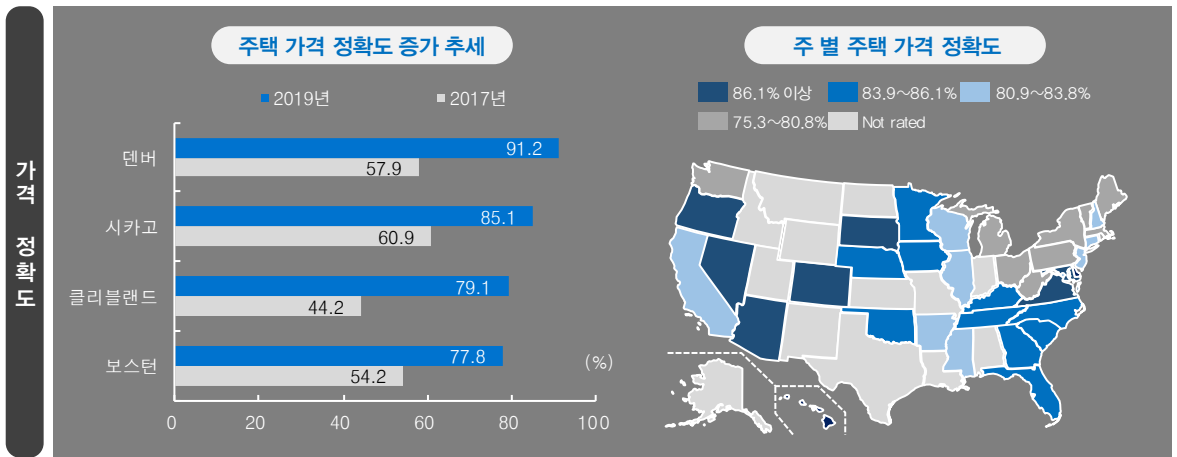
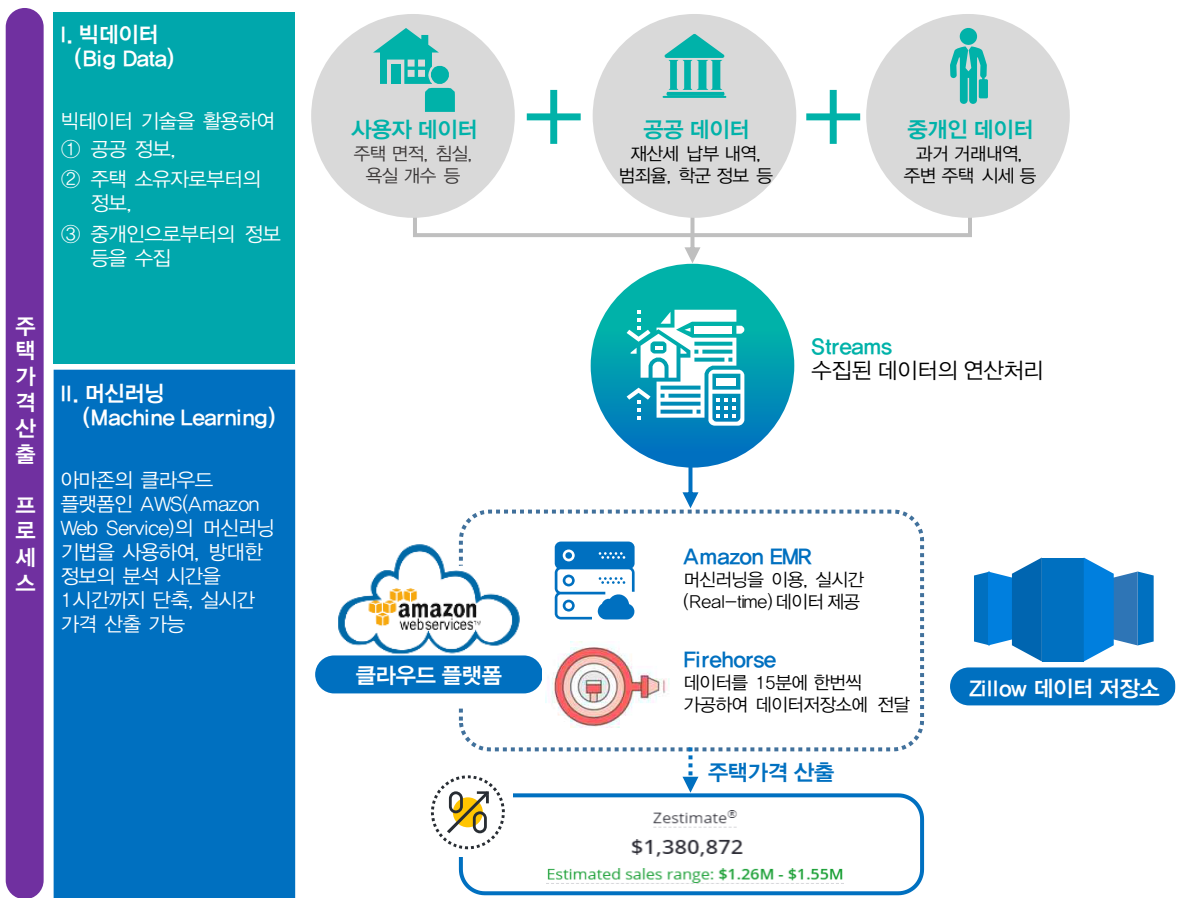
자료: Forbes, 대신증권 Research Center

Case Study 1

 Zillow : 빅데이터와 머신러닝을 활용한 주택 가격 산출

앞서 설명한 바와 같이 질로우는 공공 데이터와 자체 보유 데이터를 결합하여 적정 주택 가격을 산출하는 시스템인 ‘제스티메이트(Zestimate)’를 개발하였다. 이를 통하여 과거 부동산 중개인으로부터 입수하던 제한적인 매물정보를 플랫폼을 통하여 소비자에게 투명하게 제공하여 주택 거래 시장에서 발생했던 정보의 비대칭성을 극복하는데 기여했다.

그림 13. 빅데이터/머신러닝을 활용한 질로우 제스티메이트의 주택 가격 예측 정확도는 최고 91%까지 도달



주: 주택 가격 정확도는 실거래가의 ±5% 수준에서 예측의 적중 여부
자료: Zillow 홈페이지, 언론 기사 취합, 대신증권 Research Center

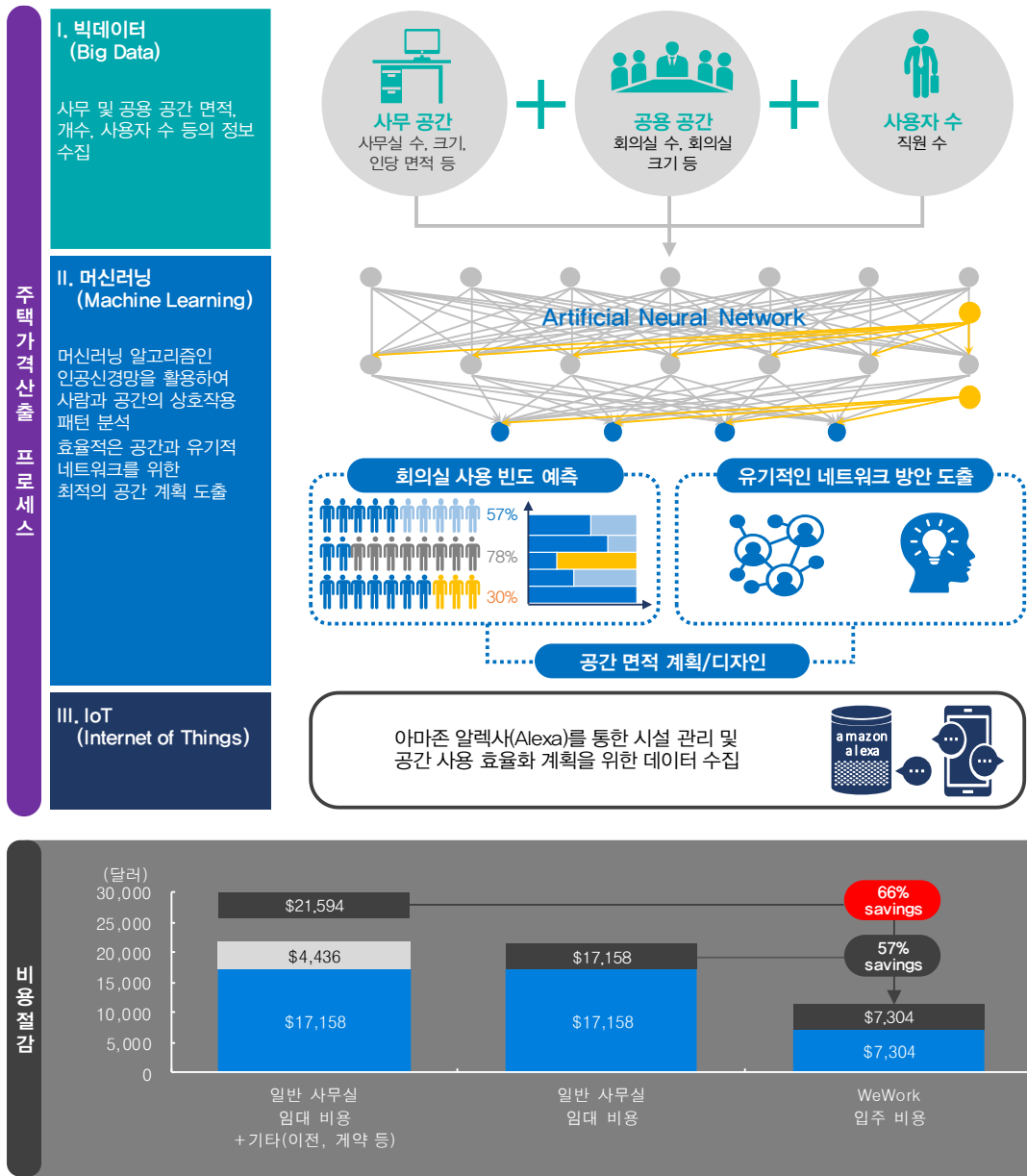
Case Study 2

wework : 빅데이터와 머신러닝을 활용한 최적의 오피스 임대 계획

위워크(WeWork)는 미국의 대표적인 부동산 공간 공유 플랫폼 기업으로, 주요 도시의 핵심 오피스 빌딩을 임대하여 이를 타겟 고객층의 니즈에 맞게 재임대한다. 빌딩 소유자의 공급과 타겟 고객층의 수요를 최적 형태로 일치시키는 전략을 통해 임대 시장의 새로운 비즈니스 모델을 창출한 것으로 평가받고 있다.

위워크는 임대 건물의 공간 구성에 있어 빅데이터와 머신러닝 기술을 적극적으로 활용하고 있다. 인당 책상 밀도, 회의실 및 카페테리아와 같은 공용 공간 면적 계획 등 입주 기업에게 최적화된 사무공간 디자인을 계획하여 기업 비용 절감을 가능하게 한다.

그림 14. 빅데이터/머신러닝을 활용한 위워크의 오피스 공간 계획은 일반 사무실 임대보다 최고 66%까지 비용 절감



자료: WeWork 홈페이지, JLL, 언론 기사 취합, 대신증권 Research Center

게임체인저 3) 플랫폼 비즈니스, 소비와 거래의 주요한 채널로 성장

프롭테크 산업 성장의 세 번째 게임체인저는 ‘온라인 플랫폼’이 소비와 거래의 주요한 채널(Channel)로 성장했다는 환경의 변화에 있다.

스마트폰 보급률 확대
(미국, 79.1%)

인터넷 보급이 확산되고 모바일 환경의 고도화에 따라 스마트폰 이용이 일반화되며, 우리 생활의 광범위한 영역에서 온라인 채널의 활용이 확산되었다. 2019년 기준 미국의 스마트폰 보급률은 79.1%에 달하고, 우리나라의 경우 70%을 돌파하였다. 언제 어디서나 모바일을 이용하여 상품을 검색하고 구매할 수 있는 환경이 조성된 것이다.

리테일 소비액 중
온라인 채널 비중은
11.8%

이에 따라 2008년 미국 리테일 소비액 중 온라인 소비액의 비중은 3.6%에 불과하였으나, 2020년에는 11.8%까지 성장하였다. 이커머스(E-commerce)의 가파른 성장세에서 볼 수 있듯 이제 ‘온라인’은 소비와 거래의 주요한 채널이 된 것이다.

그리고 온라인 마켓플레이스(Marketplace)기능을 보유하고 있는 플랫폼 비즈니스도 동반 성장하였다. 플랫폼 비즈니스는 다양한 사업자들이 참여할 수 있는 공간을 제공하고 이를 통해 수익을 추구하는 비즈니스이다. 시장 형성 초기에는 제품이나 서비스를 제공하는 생산자 그룹과 이를 필요로 하는 사용자 그룹을 연결하는 마켓플레이스 기능에 대한 수요가 높았기 때문에 주요 플랫폼 사업자들은 주요한 수익원으로서 마켓플레이스 기능을 제공하였다. 2019년 기준 시가총액 10대 기업 중 7개사가 플랫폼 사업자로 분류된다. 아마존(Amazon)과 알리바바(Alibaba)를 포함한 이 7개사의 시가총액 규모는 십여 년간 연평균 30%대로 빠르게 성장하였다.

이와 같이 온라인 채널이 소비와 거래의 주요한 채널로 성장하고, 온라인 마켓플레이스 기능을 보유한 플랫폼 비즈니스가 세계 경제의 메가 트렌드가 되며, 부동산 거래 채널과 거래 방식에도 변화가 시작되었다.

합리적인 온라인
부동산 거래 플랫폼에
대한 소비자 니즈 확대

부동산 거래 채널의 경우, 일반적으로 고가의 자산인 부동산을 매개로 하기 때문에 오프라인에서 거래되는 비중이 높았다. 또한 거래 방식에 대해서는, 수요자와 공급자 간의 직접 거래가 아닌 중개인을 통한 거래 방식으로 인하여 정보의 비대칭성에 따른 공정한 거래의 어려움이 있었다. 하지만 앞서 언급한 메가 트렌드에 따라 자연스럽게 합리적인 온라인 거래 시스템에 대한 소비자의 니즈가 확대되었고, 이에 따라 주거용 부동산을 중심으로 한 거래 플랫폼을 제공하는 프롭테크 기업들의 등장·성장의 배경이 되었다.

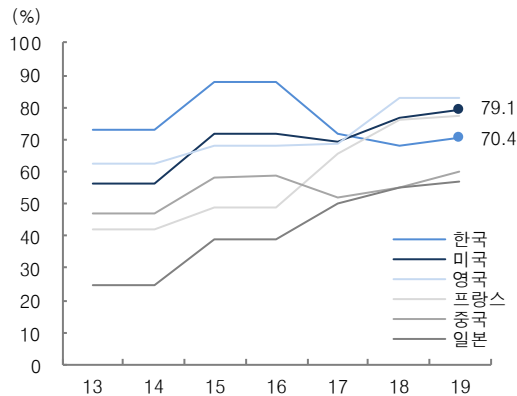
주거용 부동산 거래
플랫폼, 질로우
이용자수 10년 연평균
30% 성장

그리고 앞서 소개한 질로우와 같은 주거용 부동산 거래 플랫폼은 과거에 중개 기관에서 독점하던 정보의 투명한 공개를 통하여 거래의 비효율성을 낮추고 부동산 시장의 구조를 점차 수요자 친화적으로 개선하는데 기여하였다. 이에 따라 부동산 거래를 위한 질로우 이용자 수는 십여 년간 연평균 30%이상 성장하여 2019년 기준 196백만 명에 이르는 것으로 확인되었다.

주택구매자 플랫폼을
통한 매물 정보 취득
비율 50%대까지 증가

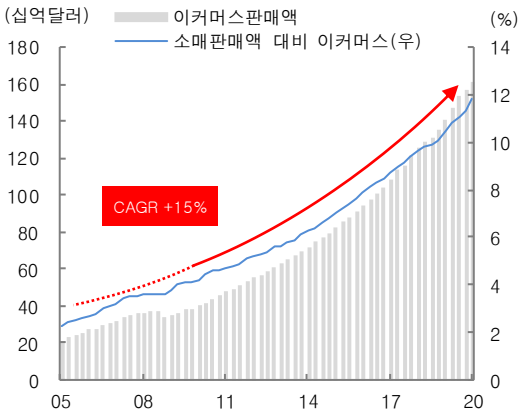
또한 미국 주택 구매자들의 매물 정보 취득 채널에서 인터넷 플랫폼의 중요도도 지속적으로 증가하여, 2019년에는 주택 구매자들의 50%가 플랫폼을 통하여 매물 정보를 획득하는 것으로 조사되었다.

그림 15. 주요국 스마트폰 보급률은 70%이상 도달



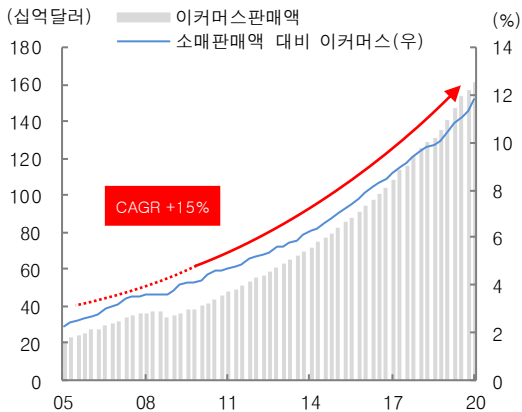
자료: Pew Research, Newzoo, 대신증권 Research Center

그림 16. 미국 리테일 소비 중 온라인 비중은 11.8%



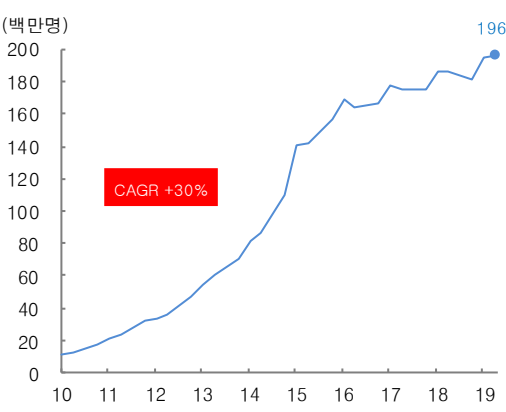
자료: US Census Bureau, 대신증권 Research Center

그림 17. 플랫폼 기업 시가총액, 10년 평균 25%성장



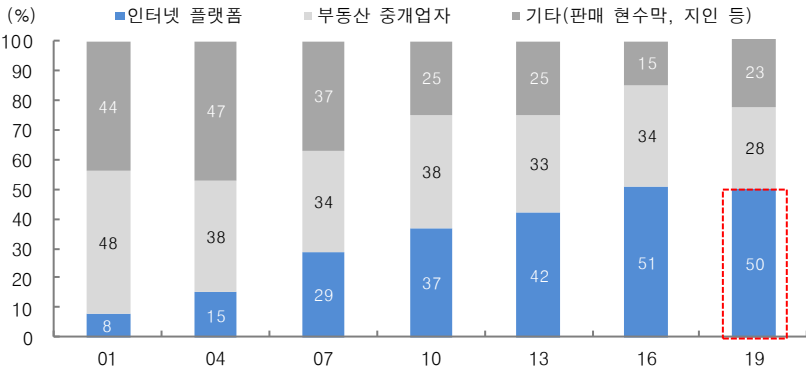
자료: Thomson Reuters, 대신증권 Research Center

그림 18. 부동산 플랫폼 이용자, 10년 평균 30%성장



자료: Zillow, 대신증권 Research Center

그림 19. 미국 주택 구매자 플랫폼을 통한 매물 정보 취득 비율 50%대까지 증가



자료: National Association of REALTORS Research, 대신증권 Research Center

그리고 주거용 부동산을 중심으로 확산된, 온라인 플랫폼을 통한 부동산 거래 방식의 확산이 장기적으로 상업용 부동산 시장의 거래 방식에도 적용될 것으로 전망한다.

**코로나19 이후 상업용
부동산 시장 거래 급감**

코로나 19 이후 글로벌 상업용 부동산 시장의 거래 규모가 급격히 감소하고 있다. 2019년 기준 1조 달러에 달하는 글로벌 부동산 투자 시장 규모는 코로나19가 발발한 2020년 1분기, 코로나19가 제일 먼저 확산된 범 중화권 지역을 중심으로 급감하였다. 중국의 경우 전년 동기 대비 -67%, 홍콩의 경우 -85% 감소하였다.

이러한 시장의 급격한 축소의 이유는 부동산 거래의 특성 중 하나인 대면 비즈니스라는 점에 있다. 대규모의 자본이 투입되는 상업용 부동산 거래의 경우, 딜 소싱부터 투자집행, 사후 관리, 엑시트(Exit)까지 각 단계별로 대면 접촉이 필요하다. 코로나19 이후 물리적 접촉과 현장 출장이 불가능한 상황에서 기존에 집행한 투자 프로젝트의 사후관리는 물론 신규 투자 프로젝트가 모두 중단될 수 밖에 없었던 것은 이 때문이다. 특히 상업용 부동산 투자 시장에서 크로스보더(Cross-border: 자금의 운용, 조달을 국경을 넘어서 하는 거래)의 비중이 25%를 차지하는 점을 감안할 때, 국가 간 이동이 어려워진 시기에 시장 규모가 축소되는 것은 불가피한 결과다.

**코로나19 이후 온라인
거래 플랫폼 필요성에
대한 컨센서스 형성**

그리고 이번 코로나19로 인하여 상업용 부동산 거래 시장에서 맞닥뜨린 대면 비즈니스 한계점이 거래 플랫폼 필요성에 대한 컨센서스를 확대하고 있다.

다만 앞서 설명한 바와 같이 유연성이 다소 떨어지는 부동산 업계에서의 변화가 이뤄지기까지는 다소 시간이 필요할 수 있다. 코로나19 이후 이 문제에 대한 전문가의 의견이 엇갈리고 있는 점도 감안해야 한다. 릿슨 퍼거슨 CBRE 글로벌 부문 대표는 “직접 실사하지 않는 부동산에는 절대 투자하지 않는다”라고 잘라 말했다. 제프 길러 스텝스톤 부동산 부문 대표도 “35년 부동산투자 경험 상 실제 매물을 눈으로 확인할때와 그렇지 않을때가 분명 다르다”며 “직접 보지 않고는 절대 그 부동산에 대해 알 수 없다”라고 강조했다. 반면 리아즈카슈 JLL 글로벌 자본 시장 대표는 “관련 기술 확보를 통해 비대면 비즈니스가 가능하다”라고 반박했다.

**JLL, 드론 활용 가상
현장 실사 플랫폼 투자**

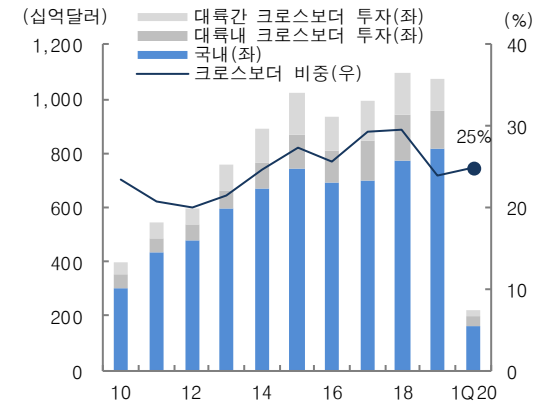
그는 “현장 실사를 위해 가상투어(Virtual Tour)를 할 수 있다”며 “드론을 통해 건물 내부 공간을 구경하고 구글로 주변 입지를 확인할 수 있는 가상 현장 실사(Virtual Due Dilligence)용 플랫폼을 마련했다고 말했다.

**상업용 부동산 시장에서
온라인 플랫폼 거래
확산의 게임체인저는
감정평가 현장 실사
의무 규정 완화**

상업용 부동산 시장에서 온라인 플랫폼 거래가 확산을 위한 게임체인저는 ①온라인 실사를 구현 할 수 있는 기술력의 발전, ②부동산 감정평가와 관련된 법률과 연기금이나 공제회 같은 상업용 부동산 시장의 주요 투자자들이 투자 승인 단계에서 현장 실사를 의무화하는 규정의 완화에 있을 것으로 예상된다.

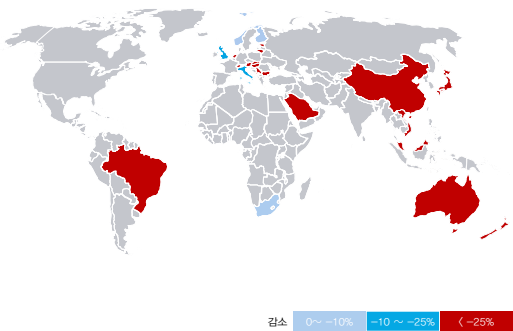
독일의 경우 부동산 감정평가 시 감정평가사의 현장실사 의무 규정이 있었으나, 코로나 19 이후 이와 같은 규정을 개정하여, 거래 종료 이후 일정 기간 내에 감정평가를 마무리하면 문제가 없도록 규제를 완화했다.

그림 20. 글로벌 투자시장, 크로스보더 거래 25%차지



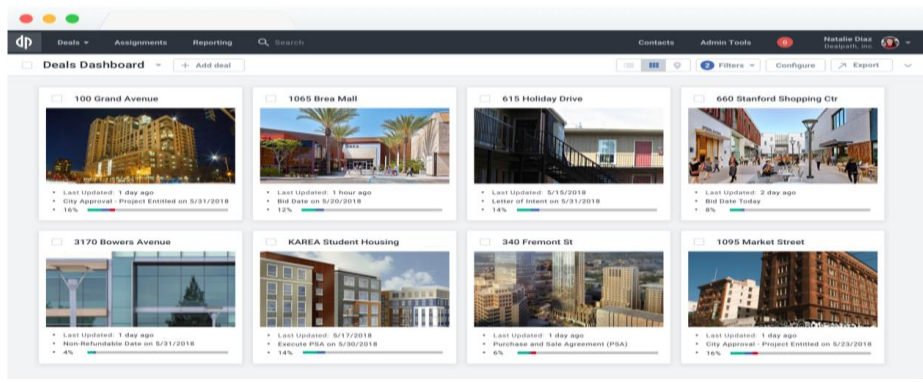
자료: CBRE, 대신증권 Research Center

그림 21. 코로나19 이후 상업용부동산 거래 급감 지역



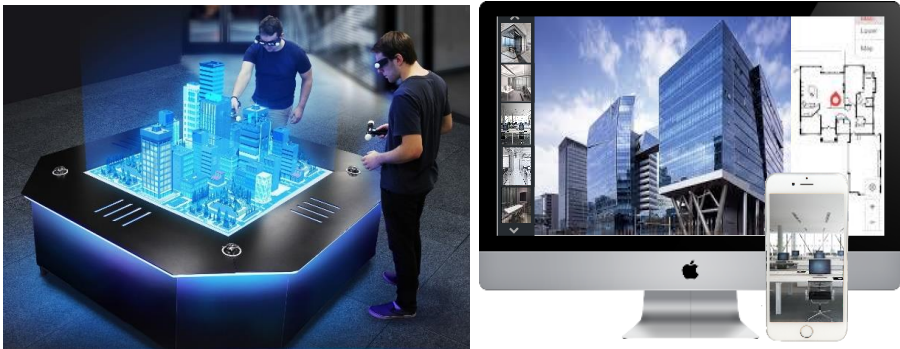
자료: RCA, 대신증권 Research Center

그림 22. JLL 이 투자한 상업용 부동산 거래 관리 플랫폼 Dealpath



자료: Dealpath, 대신증권 Research Center

그림 23. 가상현실(Virtual Reality)기술을 이용한 부동산 실사



자료: 대신증권 Research Center

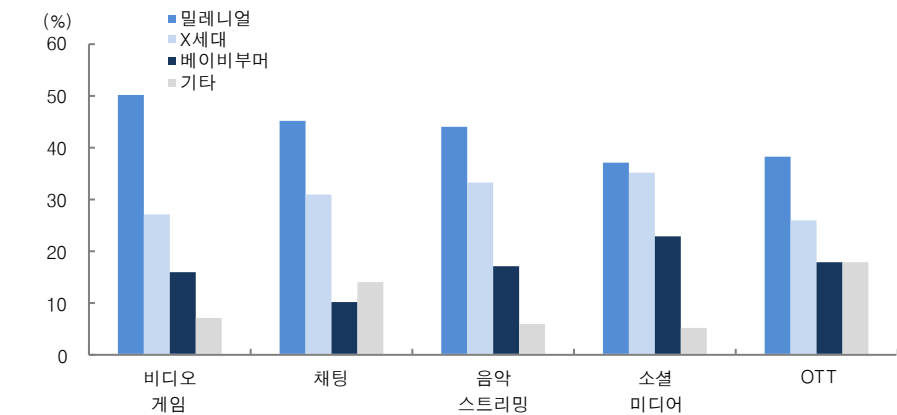
게임체인저 4) 새로운 욕구와 소비패턴을 가진 밀레니얼 세대의 등장

앞서 살펴본 바와 같이 플랫폼 비즈니스가 부동산 거래 시장에도 중요한 채널로 자리잡을 수 있었던 것은 플랫폼 산업의 확장이라는 메가 트렌드에 의한 것이기도 하지만, 이전 세대와는 다른 욕구와 소비 패턴을 갖고 있는 밀레니얼 세대의 등장이 기폭제의 역할을 하였다. 밀레니얼 세대는 테크놀로지를 기반으로 자신이 원하는 것을 공급자가 큐레이팅(Curating)해주는 것에 굉장히 익숙하다. 구매 플랫폼에 접속만 하면 AI등의 기술을 기반으로 한 고객 맞춤형 팝업이 뜨거나 자신이 원하는 상품을 제안 받는 패턴을 선호하는 세대이다.

밀레니얼 세대, 플랫폼 상에서 큐레이팅된 매물 정보 선호

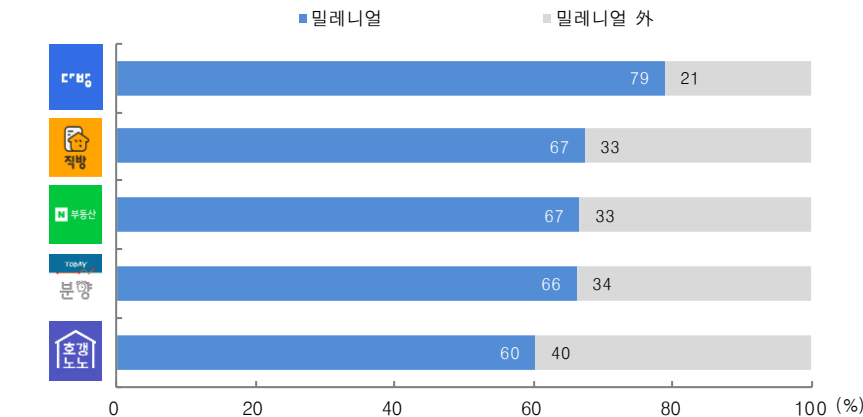
그리고 이러한 소비 패턴은 가장 중요한 의사 결정 중 하나인 집과 일터를 고를 때도 그대로 적용된다. 그들에게는 단순히 ‘집’을 선택하는 것이 아니라, 내가 중요하게 생각하는 지극히 개인적인 기준들을 충족하는 ‘내’ 마음에 드는 공간이어야 하는 것이다. 이를 위해서는 매우 다양한 데이터에 기반한 매치메이킹(Matchmaking)의 과정이 필요하다. 그래서 과거의 부동산 거래에서는 특정 중개사가 확보한 물건들에 한하여 선택이 가능했던 것과 비교하여, 지금은 다양한 물건을 대상으로, 나에게 최적화된 후보지를 추천받을 수 있는 중개 플랫폼에 대한 니즈가 확대될 수 밖에 없는 것이다.

그림 24. 밀레니얼 세대, 플랫폼 의존도 높아



자료: Goldman Sachs, 대신증권 Research Center

그림 25. 국내 부동산 플랫폼의 주 사용자는 밀레니얼 세대



자료: Dighty, 대신증권 Research Center

프롭테크 기업 어디까지 왔나?
일부 영역에 한해 기존 사업자와의 경쟁 위치까지 도달, 수익성 검증은 과제

2018년 이후 프롭테크가 글로벌 부동산 시장의 주요한 이슈로 본격적으로 주목받기 시작했기 때문에 프롭테크가 부동산 산업 내에서 이뤄지고 있는 비교적 최근 기술적 진화라고 생각할 수 있다. 하지만 프롭테크로 분류될 수 있는 기업은 1980년대 코스타(CoStar Group)와 같은 상업용 부동산 중개 부문 소프트웨어 업체들이 등장하면서 이미 태동하였다고 보고 있다.

Phase 1.0, 소프트웨어
기업 중심으로 기존
부동산 사업자 보완
수준

Bain Capital Ventures는 프롭테크 산업의 성장을 3단계로 분류하고 있다. ‘Phase 1.0’은 ‘보완적인 단계(The Complimentary Phase)’로 명명된다. 주로 ①소프트웨어, ②데이터 제공 업체 중심으로 형성되었으며, 시장 판도의 변화보다는 기존 부동산 사업자 기술을 보완하는 수준에서 혁신이 이루어진 단계로 여겨진다. 2011년 질로우의 IPO(Initial Public Offering : 주식공개상장)가 이루어지며 프롭테크 산업은 다음 단계로 진입하게 된다.

Phase 2.0, 프롭테크
기업이 기존 사업자와
과 직접 경쟁 구도로
성장

‘Phase 2.0’은 ‘도전 단계(The Challenge Phase)’로 명명된다. 본격적인 기술 기반의 서비스가 등장하였으며, 기존 사업자와 직접 경쟁하는 구도가 형성되었다는 점에서 이전 단계와 구분된다. 예를 들어 에어비앤비(AirBnB)가 호텔의 시장 점유율을 축소시켰고, 위워크(WeWork)는 리저스(Regus)와 같은 전통적인 오피스 관리 회사의 입지를 약화시켰다. 이에 따라 업계 내에서 프롭테크 기업의 시장 지속 가능성이 검증되었다는 판단 하에 Series E 투자 사례도 탄생하였다.

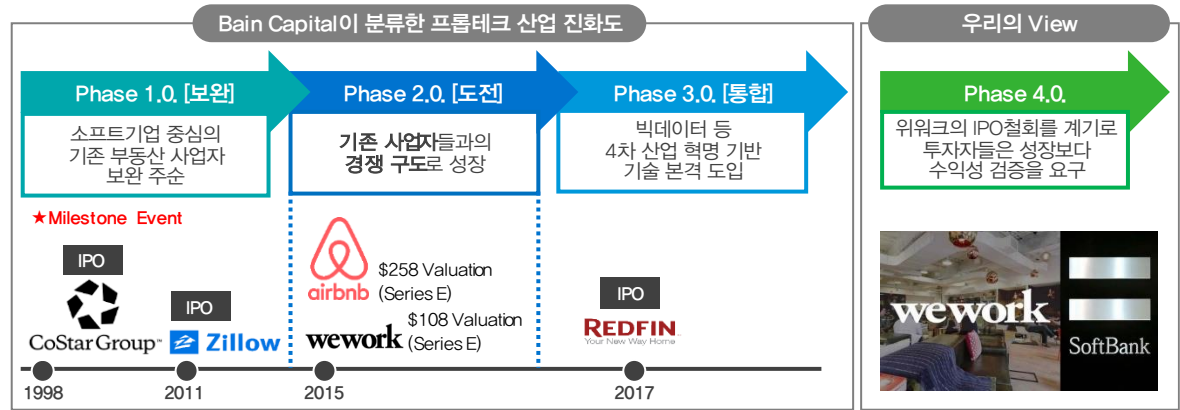
Phase 3.0, 빅데이터
등 게임체인저 기술
본격 도입으로 ‘효율성’
개선 입증

‘Phase 3.0’은 ‘통합 단계(The Synthesis Phase)’로, 빅데이터, 블록체인(Blockchain), 가상 현실(VR: Virtual Reality)과 같이 4차 산업 혁명 기반 기술들이 부동산 산업 내에서도 본격적으로 활용되기 시작하며, 기존 사업 프로세스나 모델의 효율성 개선이 크게 이루어진 시기이다. 이에 따라 부동산 산업 외부에서도 프롭테크를 주목하기 시작했다.

Phase 4.0, 수익성
검증이 필요

그리고 이제 우리는 프롭테크의 다음 단계의 도약을 위해 프롭테크 기업의 ‘수익성’ 검증이 필요한 시기라고 판단한다. 2019년 위워크의 IPO 철회를 계기로 투자자들은 성장보다 수익성 검증을 요구하기 시작하였기 때문이다.

그림 26. 프롭테크 산업은 기존 사업자와의 경쟁 구도까지 성장, 확장을 위해서는 수익성 검증이 필요한 단계



자료: Bain Capital, 대신증권 Research Center

기존 부동산 사업자들 대응은?
디지털화를 위해 프롭테크와 협업 강화. 아직 위협으로 인식하지는 않아

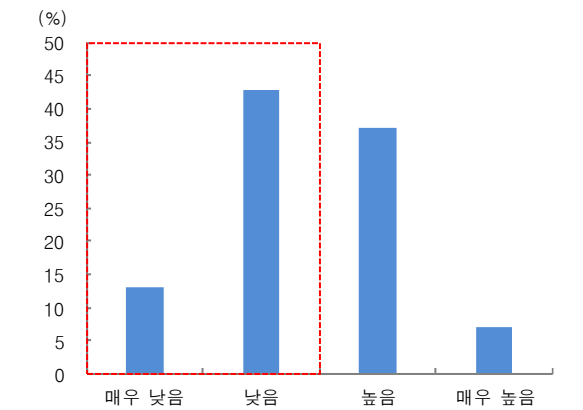
이번 장에서는 프롭테크 기업들이 부동산 산업 전 밸류체인에 걸쳐 빠르게 확산되는 과정에서 기존 부동산 산업자들은 프롭테크 기업을 어떻게 바라보는지 확인하고자 한다.

결론적으로, 기존 부동산 사업자들은 타 산업 대비 지연된 디지털화에 대한 빠른 개선을 위하여 기술 내재화보다는 외부 기술 파트너들을 고용하거나 그들과 협업하여 필요한 기술을 공급받는 전략을 취하고 있다. 이에 따라 기존 부동산 사업자들은 프롭테크 또한 기술 파트너 중 하나로 생각하여 협업과 투자를 강화하고 있다.

JLL,
①자산 관리, ②중개
영역의 프롭테크 기업
에 투자

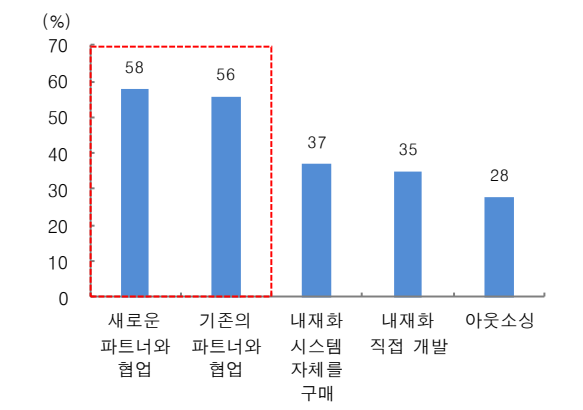
예를 들어, 글로벌 종합 부동산서비스 회사 중 최상위권으로 평가받고 있는 JLL도 2017년 프롭테크기업에 전략적 투자를 위한 벤처 그룹 ‘JLL Spark’를 설립하여 3년간 총 211백만 달러를 투자하였다. 기존 부동산 사업자들은 ‘자산관리’ 분야에서의 효율성 증대를 위한 기술 도입의 필요성을 크게 느끼고 있는데, 이를 증명하듯 JLL Spark는 주로 ‘부동산 관리’ 영역의 프롭테크 기업들에 투자하고 있다. 부동산 관리 다음으로는 ‘중개/임대’ 영역의 프롭테크 기업에 대한 투자가 집중적으로 이루어지고 있다.

그림 27. 부동산 산업 인사이드(Insiders) 56%, 디지털 성숙도 낮은 것으로 자평



자료: KPMG, 대신증권 Research Center

그림 28. 디지털화 위해 기술 내재화보다 외부 파트너와의 협업을 선택



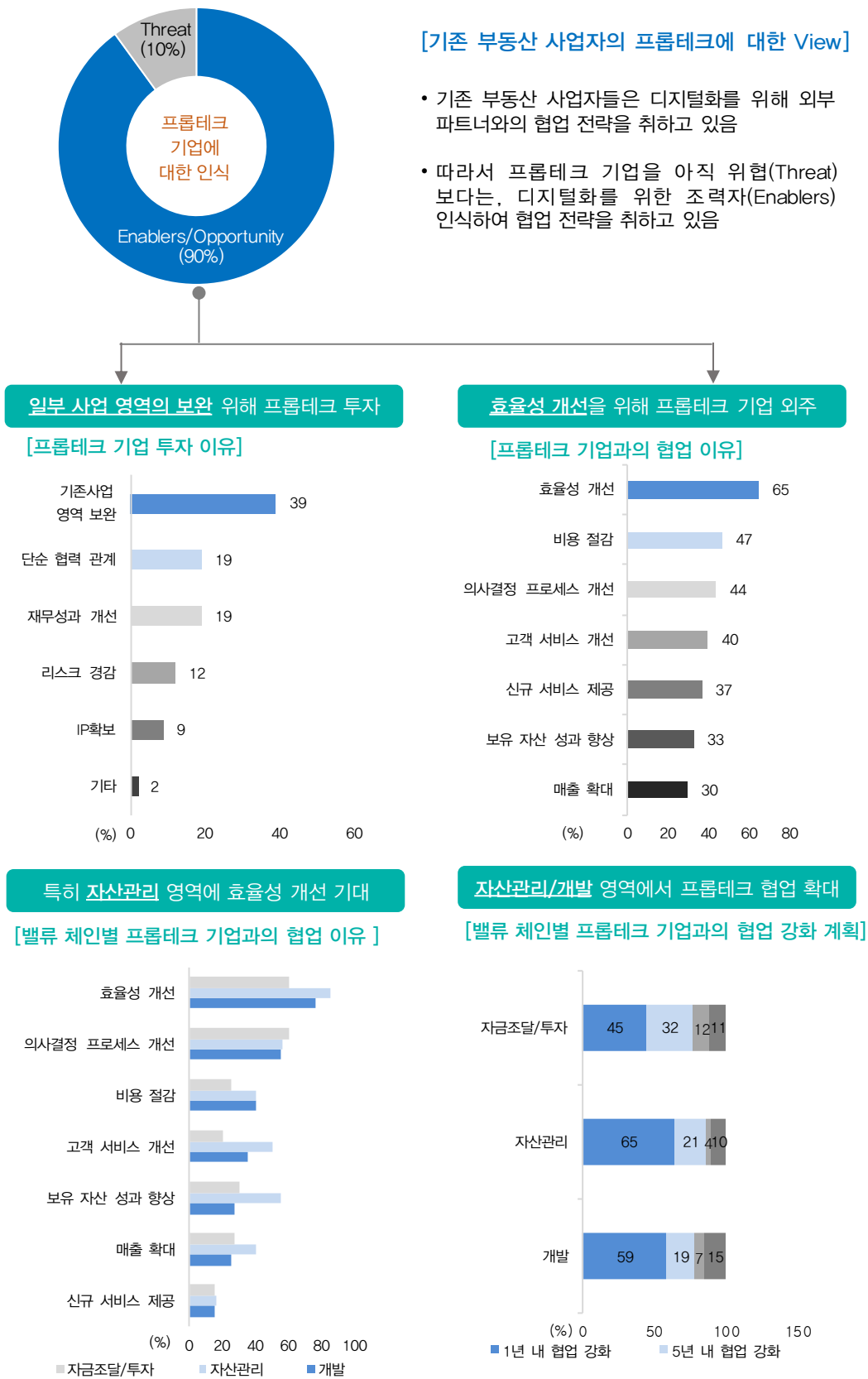
자료: KPMG, 대신증권 Research Center

그림 29. JLL의 자회사 JLL Sparks의 프롭테크 전략적 투자는 3년간 211백만 달러

투자 시기	인수 대상 회사	투자금액 (USDmn)	자산 유형	Value Chain	투자 시기	인수 대상 회사	투자금액 (USDmn)	자산 유형	Value Chain
19년 3월	Betaworks Studios	4.4	상업용	투자/자금조달	18년 9월	Dealpath	-	상업용	관리
19년 8월	Open space	30.0	상업용	개발/건설	18년 10월	Honest Bld.	-	상업용	관리
20년 1월	Life House Hotels	14.0	상업용	개발/건설	19년 6월	Software Motor	31.4	상업용	관리
18년 7월	Skyline AI	18.0	상업용	중개/임대	19년 8월	Jones	7.4	상업용	관리
19년 1월	Hubble	5.2	상업용	중개/임대	19년 12월	HqO	40.8	상업용	관리
19년 9월	CasaOne	25.6	상업용	중개/임대	20년 5월	VergeSense	10.5	상업용	관리
19년 9월	Qdesq	-	상업용	중개/임대	20년 7월	Orbital Witness	5.7	상업용	관리
20년 2월	Swivel	8.0	상업용	중개/임대	19년 3월	Livly	10.0	주거용	관리

자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

그림 30. 기존 부동산 사업자들은 프롭테크 기업을 위협(Threat)보다는 디지털화를 위한 조력자(Enabler)로 인식



III. 프롭테크 산업

Overview

III. 프롭테크 산업 Overview

프롭테크, 부동산 산업 전 Value Chain 영역에 확산

부동산 산업은
자산 유형에 따라
①주거용, ②상업용
으로 분류

밸류체인은 4단계로
구분

앞서 살펴 본 바와 같이 프롭테크 산업은 부동산 산업 전 밸류 체인 영역에 걸쳐 확산되었다. 부동산 산업은 먼저 자산 유형에 따라 ①주거용 및 ②상업용 부동산으로 분류된다. 각 자산 유형별로 밸류체인은 동일한데, 자산을 매입/개발하고 관리를 거쳐 매각 후 엑시트(Exit)까지 크게 ①투자 및 자금 조달, ②프로젝트 개발, ③중개 및 임대, ④부동산 관리 영역으로 분류할 수 있다.

그림 31. 프롭테크 산업 지형도



자료: 대신증권 Research Center

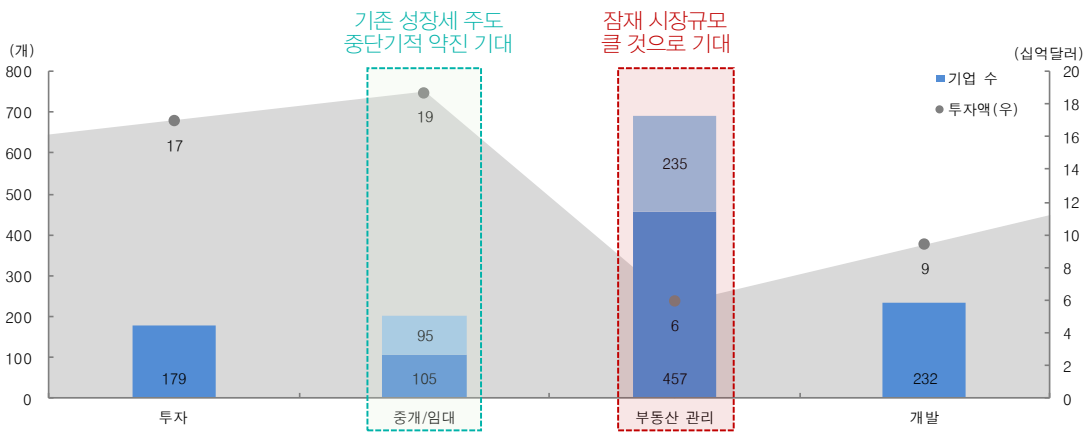
프롭테크 세부 영역별 특징, 현재까지는 낮은 진입장벽으로 주거용 중개 부문이 주도, 향후 성장성은 부동산 관리 부문이 큰 것으로 판단

이번 장에서는 각 밸류 체인별 프롭테크 산업을 ①진입장벽, ②비즈니스 모델의 성숙도, ③외부 투자, ④잠재 시장 규모 등의 측면에서 비교해 보고자 한다. 우선 부동산 산업은 앞서 살펴본 바와 같이 ① 정보의 비대칭성이 높고, ② ‘파편화된 시장(fragmented market)’이라는 특성 등에 기인하여 정확한 시장 규모 파악이 어렵다. 따라서 ①진입장벽과 ④잠재 시장규모는 데이터에 기반한 추정이 아닌, ‘업계 지식(Industry Knowledge)’에 기반한 대략적인 추정임을 밝힌다. ②비즈니스 모델의 성숙도는 ③외부 투자가 주로 수익실현에 가까운 단계의 기업에게 집중되어 이루어진다는 점에 기반하여 판단하였다.

주거용 부동산 중개 시장, 현재까지 외부 투자 집중, 이에 따른 중단기 약진 기대

우선 주거용 부동산 중개·임대 시장은 개인을 고객으로 하고, 사업에 필요한 기술 수준이 비교적 낮다는 점에 기인하여 진입장벽이 가장 낮은 것으로 판단한다. 따라서 지금까지 스타트업의 진출이 활발했으며, 비즈니스 모델 또한 비교적 수익 실현이 가까운 단계까지 성숙하여 외부 기관들의 투자가 가장 집중된 영역이다. 기존까지의 집행된 투자 규모에 근거하여 중단기적으로 지속적인 약진이 기대되는 분야이다.

그림 32. 프롭테크 영역별 특징: 기업 수는 '부동산 관리' 분야가 가장 많고, 투자는 '중개/임대'분야에 집중



Rating: 1 (최하) 1 2 3 4 5 5 (최고)

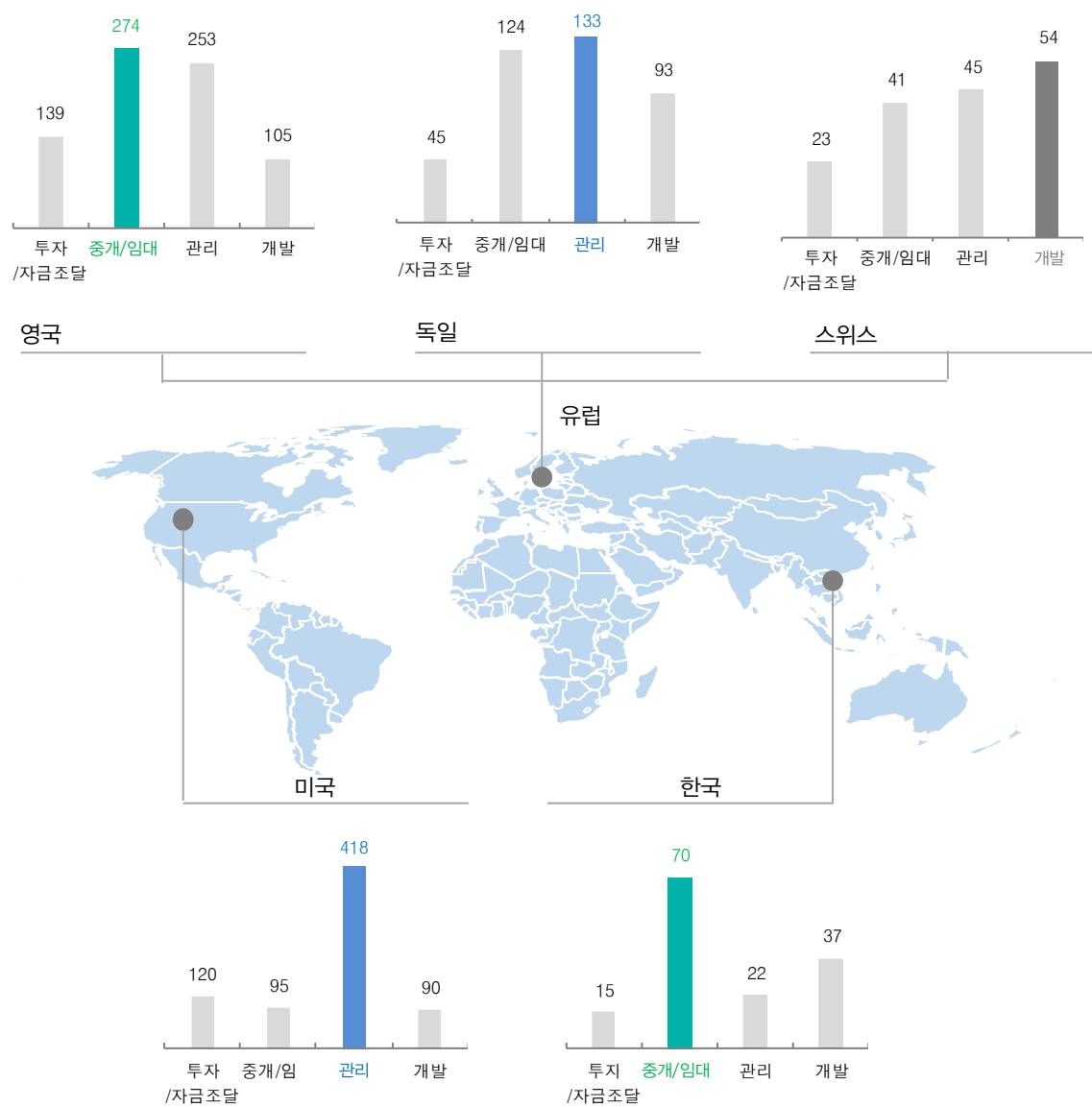
	투자/자금조달	개발/건설	중개/임대		관리	
			주거	상업	주거	상업
1. 진입장벽	3	5	1	5	2	4
프롭테크 기업 수	179개	232개	105개	95개	457개	235개
✓ 개인을 고객으로 하고, 필요 기술 수준이 비교적 낮은 주거용 부동산 중개/임대 시장의 진입장벽이 가장 낮아 스타트업 창업 활발 ✓ 기업을 고객으로 하는 상업용 부동산 중개, 관리 및 개발 시장의 경우 기존 시장을 확보한 기업에게 유리하나, 파편화된 시장임						
2. 사업모델 성숙도	4	3	5	1	2	1
투자 금액	170억 달러	95억 달러	177억 달러	10억 달러	49억 달러	12억 달러
✓ 비교적 수익 실현에 가까운 기업에 외부 투자가 이뤄진다는 점에 감안 주거용 임대시장의 사업모델 성숙도가 가장 높다고 판단						
3. 시장규모	1	5	2	2	3	4
✓ 재고, 공급량 기준, 주거용 부동산이 상업용 부동산 대비 시장 규모가 커서 잠재 시장규모가 높다고 판단 ✓ 다만 수수료 기반 사업인 중개, 관리 영역에서 일반적으로 상업용 부동산의 수수료를 높음						

주: 프롭테크 기업 수는 미국과 영국 내 기업 수 합산. 투자 금액은 1억 달러 이상의 투자 건 집계
자료: CB Insights, PropTech Switzerland, 대신증권 Research Center

부동산 관리 시장, 적용범위가 넓고, 대형 투자자의 투자가 집중되어 발전 속도 가속화

부동산 관리 영역은 주거용 부동산의 스마트홈 관련 시장부터 상업용 빌딩의 시설 관리까지 해당 시장의 범위가 가장 넓은 영역으로 파악된다. 공급량 기준으로 주거용 부동산의 재고량이 상업용 부동산보다 크다는 점에 기반하여 주거용 부동산 관리 시장의 잠재 시장 규모는 클 것으로 판단한다. 상업용 부동산 관리 영역 또한 대규모 자본력과 시장 지배력을 보유한 기관투자자들의 투자가 최근 적극적으로 이뤄진다는 점을 감안할 때 향후 발전 속도가 가속화될 것으로 기대되는 영역이다.

그림 33. 주요 국가별 프롭테크 현황: 영국, 한국은 중개/임대, 미국, 독일은 관리 부문의 프롭테크 기업 진출 활발



자료: CB Insights, Proptech Switzerland, 대신증권 Research Center

영역별 소개 1) 투자 및 자금 조달 분야

이번 장에서는 부동산 산업 내 각 밸류 체인별로 프롭테크 산업의 특성 및 기업 현황에 대해 간단히 소개하고자 한다.

- ① 부동산 자산을
기초로 한 프로젝트
에 대한 클라우드
펀딩 시장
- ② 부동산 매입 및
관리와 관련된 대출
과 지급결제 서비스
제공

먼저 투자 및 자금 조달 분야이다. 이 분야는 크게 두 개의 시장으로 형성되어 있다. 우선 핀테크(Fin-tech: 금융(Finance)과 기술(Technology)이 결합한 서비스 혹은 회사를 의미)기술이 부동산 시장에 도입되면서 형성된 시장으로, 부동산 자산을 기초로 한 프로젝트 및 사업에 대한 클라우드 펀딩(Cloud Funding: 사업이나 제품 개발 아이디어를 가진 사업자가 금융회사를 거치지 않고 투자자로부터 직접 자금을 제공받는 투자 방식을 일컬음) 시장이 있다.

대표 기업으로 미국에 위치한 펀드라이즈(Fundrise)는 시카고나 LA 등 대도시의 상업용 부동산과 주택 등을 구입하여 임대수익을 배당하거나 매매차익을 배분하는 펀드를 운용 중이다. 클라우드 펀딩 서비스를 제공하는 프롭테크들은 모집한 자금으로 임대용 건물 매입을 위한 모기지론이나 브릿지론, 부동산개발 대출 등에 투자한다.

또 다른 분야인 개인금융은 부동산 매입을 위한 대출 서비스와 부동산 임대를 위한 보증금, 각종 공과금 등의 납부를 위한 지급결제 서비스 등을 제공하는 사업이다. 국내에는 ‘테라펀딩’이라는 회사가 이 분야에 해당한다. 테라펀딩은 대출의 전 과정을 디지털화하여 플랫폼 상으로 간편하게 대출을 실행하는 서비스를 제공하고 있다. 비슷한 기업으로 영국의 굿로드(Goodlord)는 수수료 납부를 조건으로 보증금을 대신 내어 주는 지급결제 서비스를 제공한다.

그림 34. 테라펀딩, 개인 대출의 전 과정을 디지털화하여 플랫폼 상에서 간편하게 대출을 실행



자료: 테라펀딩 홈페이지, 대신증권 Research Center

영역별 소개 2) 개발 및 건설 분야

개발 및 건설 프로세스를 디지털화하여 효율성을 개선하고 소비자 중심의 시장으로 변화되는데 기여

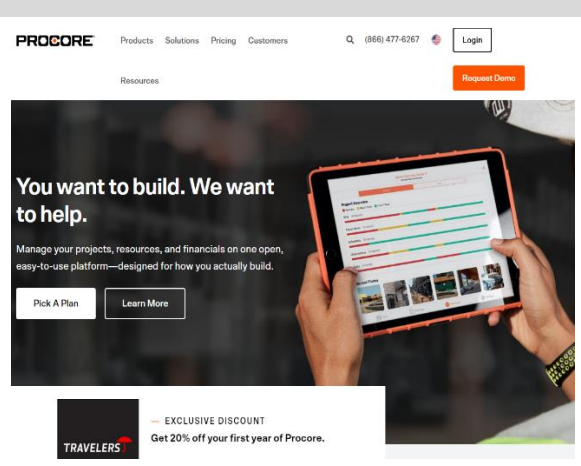
‘개발 및 건설 부문’은 부동산 개발과 관련된 프롭테크 영역으로 ‘스마트 건설’ 혹은 ‘콘테크(Contech)’로 불리운다. 스마트 건설은 크게 ①건설 및 설계, ②VR/3D, ③인테리어 디자인의 영역에서 디지털 기술을 도입하여 부동산 개발, 건설 프로세스 상의 다양한 영역에서 물리적, 재무적 효율성을 크게 높였다. 이와 동시에 정보의 비대칭성으로 인한 공급자 중심의 시장을 소비자 중심의 시장으로 이끌어 내는데 기여하고 있다.

건설 및 설계 단계에서 사업하는 대표적인 프롭테크 기업에는 영국의 프로코어(Procore)가 있다. 프로코어는 클라우드 기반의 건설 관리 플랫폼을 통해 사업 관리자와 개발 현장 사이에 다양한 데이터가 실시간으로 공유될 수 있도록 한다. 이는 기존 건설 프로세스 내에서 업체 간 혹은 설계자와 시공사 사이에 존재했던 소통의 비효율을 제거하여 시간적·비용적 효율을 높이는 데 기여하였다.

VR/3D는 건설 및 설계 단계에서 현장 가상화(Reality Capture) 서비스를 제공하는 영역을 의미한다. 현장 가상화는 개발 현장의 물리적인 형태 등을 디지털화하여 가상의 공간에서 현재 상태를 파악할 수 있도록 하는 것이다. 일례로 국내의 프롭테크 기업인 엔젤스윙은 드론을 활용하여 공사 현장을 촬영하고, 그 데이터를 바탕으로 현장을 모니터링하거나 현장 방문 없이 가상화된 공간을 통해 직접 측량을 할 수 있게 하는 등의 서비스를 제공한다. 이를 통해 서비스 이용자는 현장 방문에서 오는 시간과 비용을 효과적으로 절감할 수 있다.

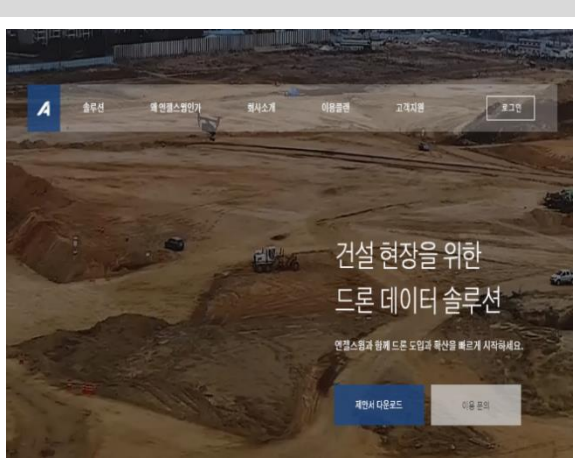
인테리어 디자인 프롭테크 영역은 비교 견적 서비스와 VR/3D 인테리어 서비스가 해당된다. 국내에는 인테리어 비교 견적 서비스를 온라인 상에서 제공하는 프롭테크 기업인 ‘집닥’이 있다. 간단히 온라인이나 모바일을 통해 원하는 인테리어 정보(평수, 디자인 스타일, 가격)를 입력하면 적합한 업체를 추천해주고, 높은 품질 유지를 위해 대금을 집닥에서 시공 단계별로 인테리어 업체에게 지급하는 안심예치제 서비스 등을 제공한다.

그림 35. Procore, 플랫폼으로 건설 프로세스 관리



자료: Procore 홈페이지, 대신증권 Research Center

그림 36. 엔젤스윙, 건설 현장을 VR로 실시간 확인



자료: 엔젤스윙 홈페이지, 대신증권 Research Center

영역별 소개 3) 중개 및 임대 분야

부동산 매매 및 임대를 위한 온라인 중개·거래 플랫폼을 통해 서비스 제공

중개 및 임대 분야는 부동산 매매 및 임대를 위한 온라인 중개·거래 플랫폼을 통해서 관련 서비스를 제공하는 사업을 의미한다. 수요자와 공급자, 중개인은 각자의 수요에 따라 물건을 등재하고 거래를 체결하고, 플랫폼을 통해 광고를 접하게 된다. 일반적으로 중개 및 임대 부문의 기업은 데이터를 무료로 공개하기 때문에 수입구조는 광고수익에 의존하는 경우가 많다.

중개 및 임대 분야의 서비스 출시 이전에는 중개인과 공급자가 정보를 독점하고 있었다. 하지만 온라인 플랫폼을 통해 정보가 공개된 후 공급자 중심이었던 시장은 소비자 중심으로 바뀌었으며, 이에 따라 기업들은 시장 점유율을 위해 거래 수수료를 인하하거나 독자적인 서비스를 제공하고 있다.

이 분야의 대표적인 기업은 앞서 상세히 소개한 질로우가 있다. 그 외에는 미국의 부동산 매물 정보 제공 기업인 레드핀(Redfin)이 있다. 레드핀 플랫폼 이용자들에게 제공되는 정보는 ①주택 면적, 방 개수 등의 전통적 데이터뿐만 아니라, ②재산세, 범죄율, 학군 정보 등의 비전통적 데이터, ③시세 정보 등 부동산 거래를 위한 의사 결정에 필요한 광범위한 데이터이다. 특히 레드핀은 부동산 중개인의 직접 고용을 통해 온라인과 오프라인의 시너지를 창출하는 서비스를 제공하며 진화하고 있다. 이외 비슷한 기업으로 오픈도어(OpenDoor), 주플라(Zoopla) 등이 있다.

상업용 부동산 시장에서 비슷하게 중개 및 임대 서비스를 제공하는 회사에는 위워크, 리얼티모굴(Realty Mogul)이 있다.

그림 37. Redfin, 온라인으로 주택 거래 및 임대를 매개하는 플랫폼

The image shows a screenshot of the Redfin website. The top navigation bar includes the Redfin logo, a phone number (1-844-759-7732), and links for Buy, Sell, Mortgage, Feed, Real Estate Agents, Log In, and Sign Up. The main banner features a large image of a house with a '1% listing fee when you buy + sell' headline. Below this are links for 'Find a Home', 'Sell My Home', and 'See Home Estimate'. A search bar prompts users to enter 'City, Address, School, Agent, ZIP'. A small text note states 'Redfin supports fair housing. See the NY fair housing notice.' Below the banner is a video player with the text 'Better results for a low fee' and 'See how in 30 seconds'. To the right of the video player is a section titled 'Sell for more than the home next door' with a subtext 'Local Redfin Agents price your home right and make it shine online. Get started with a free consultation.' Below this is a form to 'Enter your street address' and a 'Next' button.

자료: Redfin 홈페이지, 대신증권 Research Center

영역별 소개 4) 부동산 관리 분야

IoT, 스마트에너지 등의 기술을 기반으로 한 건물 및 임차인 관리 서비스

부동산 관리 분야는 IoT, 스마트에너지 등의 기술을 기반으로 한 건물 및 임차인 관리 서비스로, 주거용 건물에 대한 관리 서비스인 스마트홈 서비스와 상업용 건물에 대한 관리 서비스가 해당된다.

스마트홈 서비스는 서비스 플랫폼, 네트워크 연동, 지능형 공간 서비스 기술을 활용하여 주거용 건물에 대한 관리, 보안, 제어시스템 서비스 등을 제공한다. 애플리오(Appfolio)는 미국의 주거용 부동산 관리 기업으로, 부동산 관리자, 소유주, 임차인이 건물 유지관리를 위해 필요한 다양한 솔루션을 제공한다. 공실을 체크하여 공실분에 대한 온라인 게시가 자동으로 연동되고, 이에 따른 임대차 계약과 임대료 수취 등을 소프트웨어 솔루션을 통해 원스톱으로 해결할 수 있다.

실시간 자산관리 활동을 모니터링하여 정량화된 포트폴리오 성과를 투자자에게 전달

상업용 건물에 대한 서비스는 주거용 건물과 마찬가지로 건물 관리에 관한 서비스를 제공하나, 그 대상이 상업용 건물이라는 점에서 차이가 있다. 대표적인 기업에는 미국의 VTS가 있다. 미국의 VTS는 상업용 부동산의 실시간 임대 관련 데이터를 제공하여 효율적인 자산관리를 지원하기 위한 소프트웨어 플랫폼이다. 공간, 임차인, 거래 관리 등 실시간으로 자산관리 활동을 모니터링하고 시장 동향을 파악하여, 정량화된 포트폴리오별 성과를 전달, 투자자의 전략적 의사결정을 지원한다.

그간 다수의 기관투자자가 VTS를 활용하면서, VTS에는 337백만평이 넘는 상업용 부동산 물건에 대한 자료가 존재하고 이들의 실시간 관리가 가능하다. 또한 오피스, 리테일, 공업용 등 자산 유형 별로 차별화된 서비스를 제공한다.

생산성 50% 향상, 거래시간 -41%감소 등 효율성 증대 효과

VTS 채택 고객들로부터 ‘자산관리 활동에서 50%의 생산성 향상’, ‘부동산 거래 소요 시간의 -41%감소’ 등 다양한 영역에서 효율성을 개선한 사례들이 보고되며, 총 35,000명의 고객을 보유하고 있다.

주요 부동산 기관투자자의 전략적 제휴 및 투자 활발

VTS가 제공하는 서비스는 상업용 부동산 시장의 주요 투자자들이 즉각적으로 활용할 수 있는 영역이기 때문에 주요 기관투자자들의 투자 및 전략적 제휴도 활발히 이뤄지고 있다. 2015년 블랙스톤(Blackstone)은 3.3백만 달러의 투자와 함께 전략적 제휴도 발표하였다. 블랙스톤 부동산 부문의 전문성을 VTS에 제공하고 블랙스톤의 상업용 자산관리 플랫폼을 VTS로 채택하여 포트폴리오 성과를 추적, 효율성을 높이고 있다. 2018년에는 JLL이 미국 전역의 중개 및 임대차 관련 정보를 VTS에 모두 제공하고 VTS로 관리 플랫폼을 채택하는 전략적 제휴를 맺었다.

비슷한 기업으로는 브룩필드(Brookfield)와 옥스퍼드 프로퍼티(Oxford Properties)가 투자한 어니스트 빌딩(Honest Building)이 있고, 4,800만 달러 이상의 투자를 유치한 것으로 알려져있다. 부동산 관리 영역의 프롭테크는 기관 투자자들의 주요 투자 자산인 오피스 등 대규모 상업용 부동산을 대상으로 하기 때문에, 투자 후 운영 효율화를 위한 차원에서 적극적인 투자가 이루어지고 있다.

그림 38. VTS, 온라인 플랫폼에서 부동산 자산관리 및 거래 관련 모든 프로세스를 지원



자료: VTS 홈페이지, 대신증권 Research Center

IV. 벤처 투자 동향과 스타트업 생태계

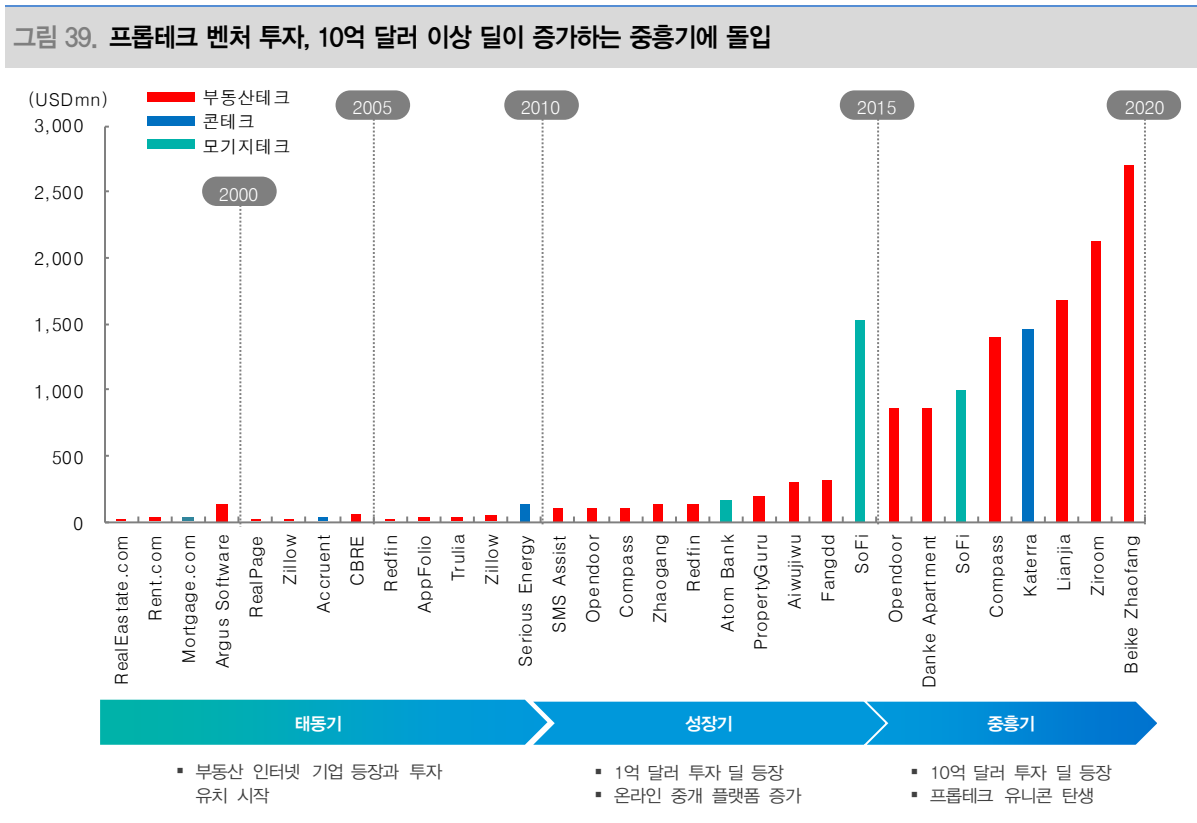
IV. 벤처 투자 동향과 스타트업 생태계

프롭테크 벤처 투자의 중흥기

1990년대 프롭테크
벤처 투자 태동 →
2015년부터 \$10억
투자 시대

프롭테크 벤처 투자의 움직임은 1990년대 중반부터 나타난다. 인터넷 기업의 등장에 따라 상업용 부동산 관리 및 데이터 기업인 Argus Software와 부동산 매물 검색 사이트인 rent.com, realestate.com 등이 투자를 유치했다. 2000년대 초반에는 상업용 부동산 소프트웨어 및 데이터를 제공하는 RealPage, 주거용 부동산 매물 정보 웹사이트 Zillow가 투자를 유치하기 시작했다. 2000년대 후반으로 가면서 Trulia, Zillow, Redfin 등 추후 증시 상장에 성공하는 당시의 스타트업들이 투자를 받으며 프롭테크의 가능성이 주목을 받았다. CB Insight 에 따르면, 밸류체인 상의 부동산 중개/임대와 관리 분야를 합친 부동산 테크(Real Estate Tech) 기업들의 투자 유치가 많았고, 투자/자금조달 분야에 해당하는 모기지 테크(Mortgage Tech) 기업들도 소수 있었다.

2010년부터 1억 달러 대의 투자 딜(deal)이 나타났고 중국의 중개 플랫폼 기업들도 투자를 유치하기 시작했다. 2015년부터는 개발/건설 분야에 해당하는 콘테크(Construction Tech)를 포함, 다양한 분야에 걸쳐 10억 달러 벤처 투자 시대가 열렸다.

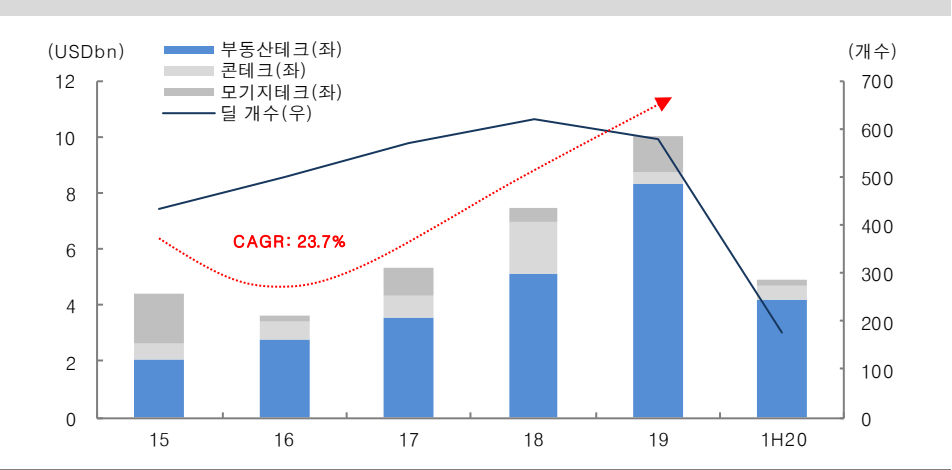


중개/임대 및 관리,
미국, 중국 중심으로
성장 단계 투자 증가

글로벌 프롭테크 벤처 투자 총액은 2015년 44억 달러에서 2019년 101억 달러로 두 배 넘게 증가했으며, 2020년 상반기에 이미 49억 달러를 넘어섰다. 같은 기간 투자 건수는 434건에서 581건으로 증가하여 평균 딜 사이즈가 1,012만 달러에서 1,734만 달러로 커졌다. 특히 올 6월까지 집행된 투자 딜의 평균 사이즈는 2,760만 달러로 급증했다. 창업 5년차 미만 스타트업에 투자하는 비중은 감소하고 실제 제품과 서비스를 시장에 출시하는 단계 이상으로 성장하는 기업에 대한 투자가 증가하고 있는 것으로 보인다.

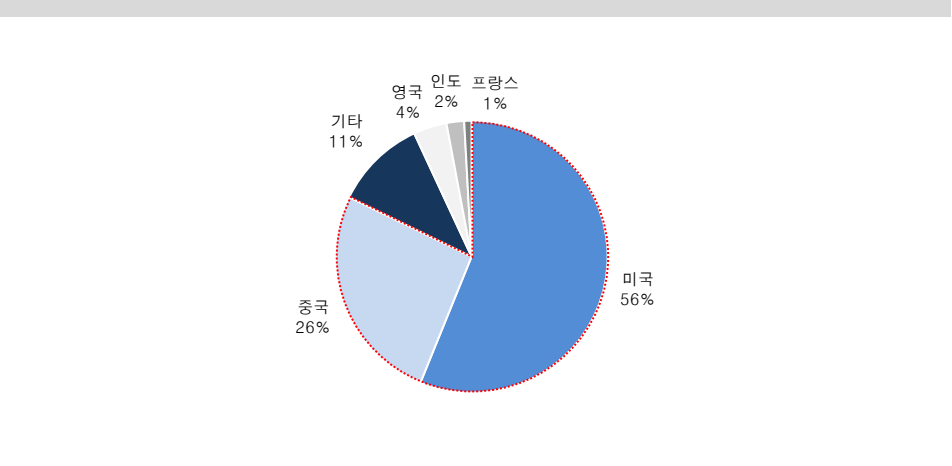
분야별로는 부동산 테크가 2019년 전체 투자 금액에서 83%를 차지했다. 지역별로는 미국이 전체 투자 금액의 56%, 중국이 26%를 차지했으며, 그 외 영국, 인도, 프랑스 순으로 투자를 유치했다.

그림 40. 벤처 투자 금액은 2019년 101억 달러, 연평균 23.7% 증가



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

그림 41. 미국과 중국이 전체 투자 금액의 83% 차지



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

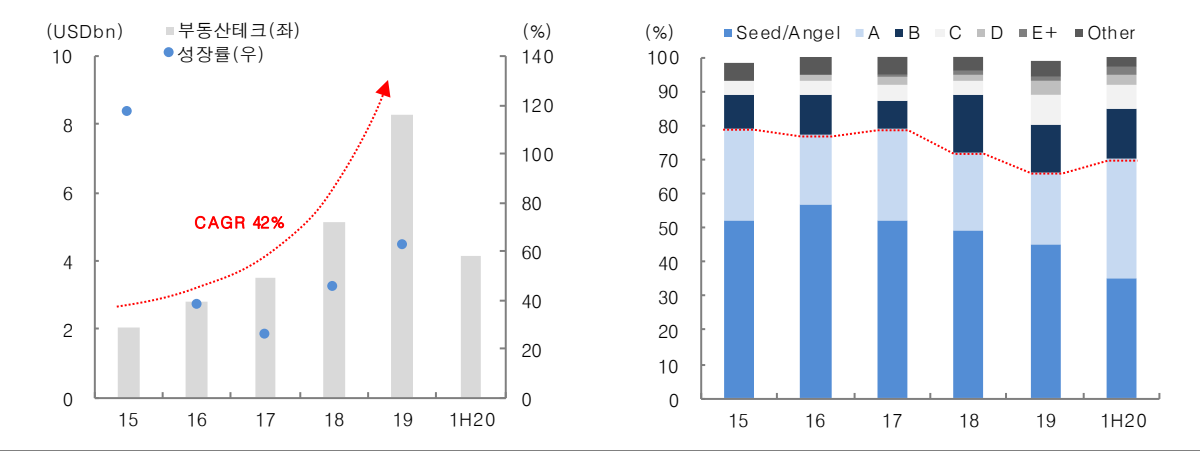
온라인 주택 거래 플랫폼 위주로 대규모 투자 집중

[중개/임대 및 관리]
주택 거래 플랫폼
위주로 투자 유치

프롭테크 분야별 투자 단계와 금액은 상이한 양상이다. 중개/임대와 관리를 합친 분야의 벤처 투자 역사가 가장 길고 투자 규모도 가장 크다. CB Insight에서 집계한 부동산 테크 투자금은 2015년 20억 달러에서 2019년 83억 달러로 연평균 42% 증가했다. 평균 딜 사이즈는 700만에서 2,880만 달러로 연평균 26% 증가했는데, 시드/엔젤 단계와 시리즈 A는 감소하고 시리즈 B 이후 투자가 증가하고 있기 때문이다.

2010년에서 2013년 사이 미국의 Redfin, Compass, 싱가포르의 PropertyGuru, 중국의 Lianjia 등 주거용 부동산 온라인 거래 플랫폼들이 1,000만 달러 대의 투자를 유치하며 사업을 빠르게 확장시켰다. 주거용 부동산 플랫폼 기업들이 성장하면서 2015년부터는 1억 달러 이상 규모의 투자를 유치하기 시작했다. 2018년부터는 10억 달러 이상의 대규모 투자 딜이 등장했고, 주택 중개 외에 임대차 관리와 자산 관리 등 다양한 사업으로의 투자가 증가하는 추세이다. 투자 유치 기업의 국적도 브라질, UAE, 한국 등으로 다양해졌다. 특히 최근 5년 간의 대규모 투자는 Beike Zhaofang, Zillow, Lianjia, Danke Apartment 등 중국의 주택 중개 플랫폼들이 독식하는 등, 중국의 거대 주택 시장에 대한 투자자들의 관심이 증가하는 모습이다.

그림 42. [중개/임대 및 관리] 2019 투자금 88억 달러로 증가세 지속, 시리즈 B 이상 성장 스타트업에 대한 투자 증가



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

표 2.[중개/임대 및 관리] 최근 5년 간 주요 투자 딜(deal)

(단위: USDmn)

국가	유치기업	날짜	금액	주요 투자자
중국	Beike Zhaofang	2020-03-04	1,500	Sequoia Capital, Tencent Holdings, SoftBank Group
중국	Beike Zhaofang	2019-07-18	1,200	Country Garden, Hillhouse Capital Management
중국	Ziroom	2020-03-04	1,000	SoftBank Group
중국	Lianja	2016-04-07	872	Baidu, Hillhouse Capital Management
중국	Ziroom	2018-01-17	621	General Atlantic, H Capital
중국	Ziroom	2019-06-15	500	Sequoia Capital, Tencent Holdings
중국	Danke Apartment	2019-03-01	500	CMC Capital Partners, Ant Financial Services Group
미국	Compass	2017-12-07	450	SoftBank Group, Sinal Ventures
중국	Lianja	2017-04-20	440	Baidu Ventures, Tencent Holdings
미국	Compass	2018-09-27	400	Fidelity Investments, Institutional Venture Partners
중국	Lianja	2017-01-01	375	Sunac China Holdings
미국	Compass	2019-07-30	370	SoftBank Group, CPP Investment Board
미국	Opendoor Labs	2018-06-13	325	Andreessen Horowitz, GGV Capital
중국	CJIA	2019-09-09	300	CCB International, Ascott
미국	Lemonade	2019-04-11	300	General Catalyst, Google Ventures, SoftBank Group
미국	Opendoor Labs	2019-03-20	300	Access Technology Ventures, Fifth Wall Ventures, Google Ventures
브라질	QuintoAndar	2019-09-09	250	SoftBank Group, General Atlantic
브라질	Creditas	2019-06-04	231	SoftBankGroup, Amadeus Capital Partners
중국	Fangdd	2015-09-16	223	FountainVest Partners
미국	Opendoor Labs	2016-11-30	210	Access Industries, Fifth Wall Ventures, GGV Capital, Khosla Ventures
중국	Danke Apartment	2019-10-29	190	CMC Capital Partners, Primavera Capital Group
브라질	Loft	2020-01-03	175	Andreessen Horowitz, Fifth Wall Ventures, Thrive Capital
미국	Convene	2018-07-10	152	BlackRock, Brookfield Property Partners
미국	SMS Assist	2016-06-07	150	GS Growth
미국	Noah	2020-04-20	150	비공개
중국	Aiwujw	2015-11-13	150	Gaorong Capital, GGV Capital, Morningside Technology Ventures, Shunwei Capital Partners, Hillhouse Capital Management
UAE	Emerging Markets Property Group	2020-04-28	150	OLX Group
미국	Hippo	2020-07-21	150	Bond, Comcast Ventures, Dragoneer Investment Group, Fifth Wall Ventures
싱가포르	PropertyGuru	2018-10-31	144	KKR
대한민국	ZigBang	2019-04-12	136	Goldman Sachs, Sequoia Capital, SoftBank Group, Hillhouse Capital Management
싱가포르	PropertyGuru	2015-06-09	129	Emtek Group, Square Peg Capital, TPG Growth
UAE	Property Finder	2018-11-26	120	General Atlantic, Vostok New Ventures
미국	Lemonade	2017-12-19	120	Google Ventures, Sequoia Capital, Menlo Ventures, SoftBank Group, Thrive Capital
중국	Aiwujw	2015-05-06	120	Gaorong Capital, GGV Capital, Morningside Technology Ventures, Shunwei Capital Partners
미국	Homelap	2019-12-11	100	American Family Ventures, G20 Ventures, General Catalyst, ICONIQ Capital, Pillar
중국	Danke Apartment	2018-02-26	100	Bertelsmann Asia Investments, CMC Capital Partners, Regent Capital, JOY Capital
중국	Q&K International Group	2018-04-16	100	Crescent Point Group, Morgan Stanley Global Private Equity
미국	Hippo	2019-07-24	100	Bond, Comcast Ventures, Felicis Ventures, Hillhouse Capital Management, Horizons Ventures, ICONIQ Capital
미국	Compass	2017-11-08	100	Fidelity Investments, Institutional Venture Partners, Wellington Management

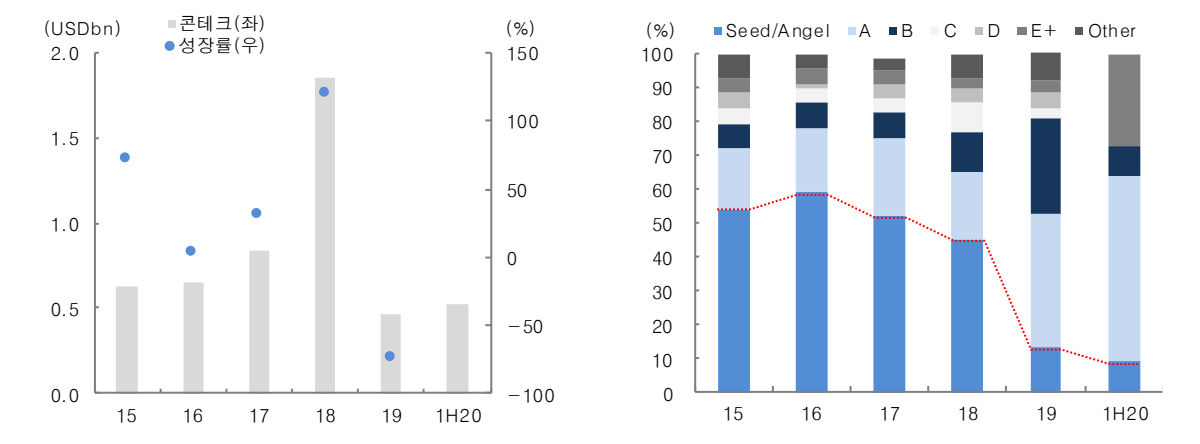
주: 1 억 달러 이상 집계
자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

[개발/건설]
정밀 건축 기술 및
소프트웨어 기업에
투자 집중

콘테크 분야의 벤처 투자는 2018년 19.2억 달러로 급증했다가 2019년 5.9억 달러로 감소했는데, 이는 2018년에 대규모 딜이 다수 있었기 때문이다. 2019년부터는 시드/엔젤 비중이 대폭 감소하고 시리즈 A 이후의 투자가 증가하는 추세이다.

콘테크 투자는 2000년대 중반 친환경 건축 소재를 다루는 기업들 위주로 시작되었고, 2010년 이후 설계 소프트웨어인 CAD, 조립식 주택, 건축 지원 드론, 친환경 건축 자재 제작 등의 기업에 1,000만 달러 규모 투자가 이어졌다. 2015년부터 Procore, Katerra, Uptake 등 정밀 건축 기술 및 소프트웨어 기업을 중심으로 1억 달러 이상의 투자가 이루어졌다. 2018년에는 Katerra가 총 10억 달러를 유치했고, 중국의 건축 모니터링 기업 Aijia Life가 1.5억 달러, 엘론 머스크가 지하 터널을 건설하고 자율주행 인프라를 구축하고자 설립한 Boring Company가 엔젤 단계에서 1.1억 달러를 유치하는 등 대규모 딜이 많았다. 그 이후에도 Boring Company와 시리즈 E 이상 라운드에 참여한 Katerra 및 Procore 위주로 대규모 투자가 계속되고 있다.

그림 43. [개발/건설] 2019 투자금 5.9억 달러로 감소, 소수의 유망 기업으로 투자 편중



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

표 3. [개발/건설] 최근 5년 간 주요 투자 딜(deal)

(단위: USDmn)

국가	유치기업	날짜	금액	주요 투자자
미국	Katerra	2018-01-24	865	CPP Investments, Foxconn Technology Company
미국	Katerra	2020-05-19	200	SoftBank Group
중국	Zhaogang	2016-01-05	153	비공개
미국	Procore	2020-04-30	150	D1 Capital Partners
중국	Aijia Life	2018-09-17	146	Tiantu Capital
미국	Katerra	2018-09-20	134	SoftBank Group, Greenoaks Capital Management
미국	Katerra	2017-04-13	130	Foxconn Technology Company, Greenoaks Capital Management
미국	The Boring Company	2019-07-25	120	8VC, Craft Venures, Dreamers Fund, Future Ventures
미국	Uptake	2017-11-30	117	Baillie Gifford & Co, GreatPoint Ventures
미국	The Boring Company	2018-04-16	113	Elon Musk
중국	Zhaogang	2015-01-21	100	Bull Capital Partners, IDG Partners

주: 1억 달러 이상 집계

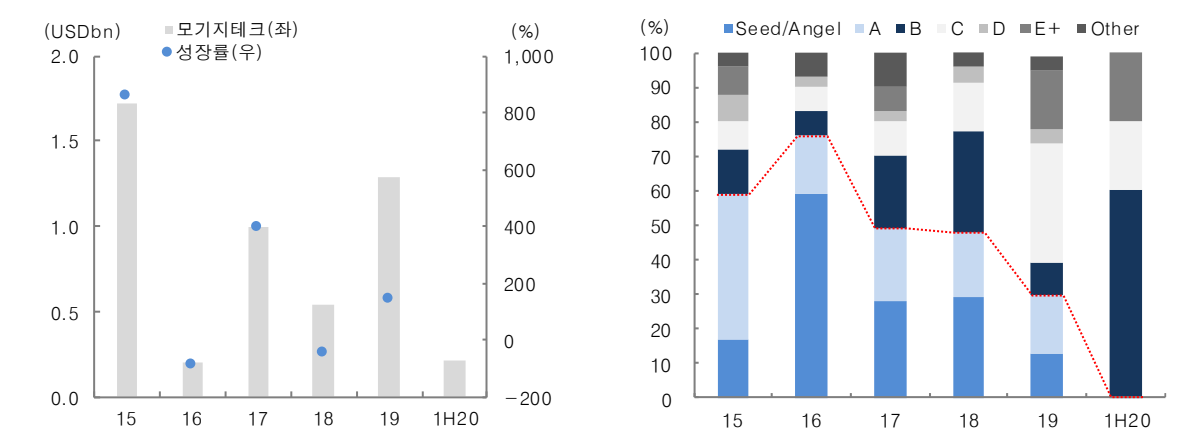
자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

[투자/자금조달]
부동산 금융업으로
확장한 핀테크 기업
위주로 투자 유치

모기지 테크 분야 투자 금액은 2015년 17.4억 달러로 정점을 찍은 이후 감소하다가 2019년 15.3억 달러로 상승했다. 시드/엔젤과 시리즈 A 등 초기 단계 투자의 비중이 줄어들고 후기 단계의 비중이 증가하는 속도가 다른 분야보다 빠르다. 부동산 금융을 전문으로 하는 초기 스타트업 보다는 이미 상당한 규모로 성장한 핀테크 기업들이 부동산 금융업으로 확장하며 투자를 유치하고 있기 때문이다. 대규모 투자를 지속적으로 유치하고 있는 핀테크 기업들의 사업 영역에서 부동산 금융의 비중은 낮은 경우가 많다.

2010년부터 SoFi, LendKey, Blend 등 개인 신용 대출, 학자금 대출 사업을 하던 핀테크 기업들이 부동산 금융으로 사업을 확장하며 본격적인 모기지 테크 투자가 시작되었다. 2015년부터는 SoFi, Atom Bank, Blend 등을 중심으로 투자 규모가 1억 달러 이상으로 확대되었다. 지금까지 SoFi가 가장 많은 투자를 받았는데 소프트뱅크가 다수 참여한 것으로 알려졌다.

그림 44. [투자/자금조달] 2019 투자금 15.3억 달러, 후기 단계 핀테크 기업 위주로 투자 유치



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

표 4. [투자/자금조달] 최근 5년 간 주요 투자 딜(deal))

(단위: USDmn)

국가	유치기업	날짜	금액	주요 투자자
미국	SoFi	2015-08-19	1,000	Baseline Ventures, DCM Ventures
미국	SoFi	2019-05-29	500	Qatar Investment, Third Point Ventures
미국	SoFi	2017-02-24	500	CPI Capital, Silver Lake, SoftBank Group
영국	Atom Bank	2018-03-07	207	BBVA, Toscafund Asset Management
미국	SoFi	2015-02-03	200	Third Point, Lakestar, Institutional Venture Partners
미국	SoFi	2015-10-27	150	Renren Lianhe Holdings
미국	Blend	2019-06-24	130	8VC, BMO Financial Group, Founders Fund, Tamas 다
영국	Atom Bank	2015-11-24	128	BBVA, Polar Capital Group, Toscafund Asset Management, Woodford Investment Management
미국	States Title	2020-05-21	123	Fifth Wall Ventures, Horizons Ventures
미국	Figure Technologies	2019-11-05	103	DCM Ventures, MUFG innovation Partners
영국	Atom Bank	2017-03-03	102	BBVA, Polar Capital Group, Toscafund Asset Management, Woodford Investment Management
미국	Blend	2017-08-24	100	8VC, Emergence Capital Partners

주: 1억 달러 이상 집계

자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

성장형 PE와 프롭테크 전문 VC로 투자자 다변화

대형 VC →
성장형 PE, 프롭테크
전문 VC 등장

주요 투자자는 소프트뱅크 비전펀드를 필두로 성장형 사모펀드와 프롭테크 전문 벤처 캐피탈로 확대되고 있다. 비전펀드는 2018년 프롭테크 벤처 투자 규모 상위 10개 딜 중 4개에 참여했다. Katerra, Opendoor, Compass 등 유니콘들의 대규모 투자 라운드에 모두 참여했는데, 특히 주거용 부동산 플랫폼 Opendoor에 단독으로 4억 달러를 투자했다. 2019년에도 Compass, Lemonade, QuintoAndar, Danke Apartment가 모 집한 1억 달러 이상의 투자 라운드에 참여했고, 그 중 주택 보험 사업자 Lemonade는 지난 7월 상장에 성공했다.

프롭테크 벤처 생태계가 활성화되면서 Andreessen Horowitz와 같은 대형 VC 외에도 General Atlantic과 같은 성장형 PE 및 Fifth Wall Ventures, Brick & Mortar Ventures와 같은 프롭테크 전문 VC가 시장에 진입했다. Andreessen Horowitz는 PeerStreet, Loft에 투자했고, General Atlantic은 Ziroom, Opendoor, Blend, QuintoAndar의 1억 달러 이상 투자 라운드에 참여했다. Fifth Wall Ventures는 2019년에만 Opendoor, Hippo, VTS, Loft 등 주요 유니콘들의 투자에 모두 참여했다.

프롭테크 전문 VC 성장의 배후에는 글로벌 상업용 부동산 관리 및 컨설팅 기업들이 있다. Cushman & Wakefield는 Fifth Wall Ventures와 파트너십을 맺고 투자자문을 받고 있으며, CBRE는 프롭테크 VC들의 딜에 LP로서 참여하고 있다. JLL은 CVC인 JLL Spark를 설립하여 프롭테크 기업들을 육성하고 자사의 서비스와 접목 중이다.

그림 45. 프롭테크에 집중 투자하는 성장형 PE 및 VC의 증가



자료: GCA, 대신증권 Research Center

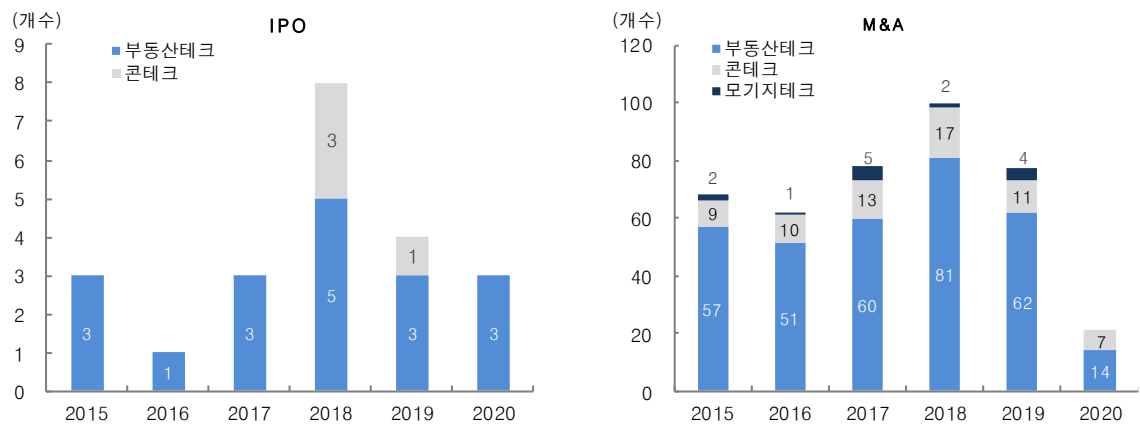
IPO 및 M&A 시장의 큰 손은 부동산 SaaS(Software-as-a-Service) 기업

중개/임대 및 관리
분야 위주로 대규모
IPO 증가

벤처 투자자들이 이익을 회수하는 엑시트(Exit) 단계는 기업공개(IPO)와 합병(M&A)으로 나눌 수 있다. 프롭테크 스타트업의 IPO와 M&A는 2018년에 최다 건수를 기록한 이후 2019년 소폭 감소했고, 올해 7월까지의 기업공개가 3건, 인수합병이 21건 있었다. 딜의 대다수는 중개/임대 및 관리 분야에서 있었다. 투자 금액과 건수가 가장 많았고 시장이 가장 먼저 성숙한 분야에서부터 투자자들의 이익 실현이 가시화되는 모습이다.

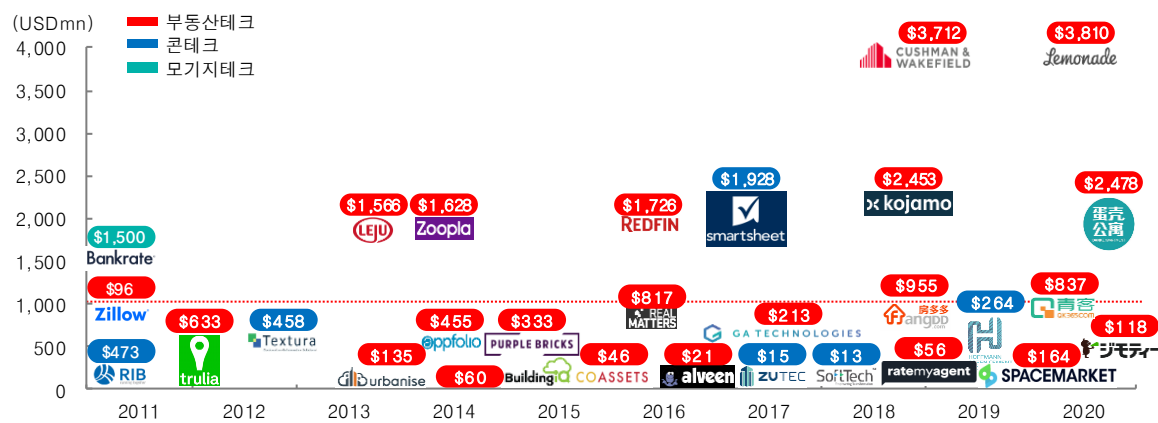
상장일 시가총액이 10억 달러를 넘은 딜은 9건 있었는데 최근 3년 간 증가 추세이다. 2017년 주거용 부동산 중개 플랫폼 Redfin의 뉴욕 증시 상장(17.3억 달러)을 시작으로 프로젝트 관리 툴을 제공하는 콘테크 기업 SmartSheet(19.3억 달러), 핀란드의 주거용 부동산 개발 및 임대 기업 Kojamo(24.5억 달러)가 상장했다. 올해 1월에는 중국의 아파트 임대 기업 Danke Amartment가 24.8억 달러에 뉴욕 증시에 상장했고, 7월에는 Lemonade가 상장 첫날 공모가 대비 139% 상승하면서 38.1억 달러를 기록했다.

그림 46. IPO와 M&A는 2018년이 최정점, 대다수가 매매·임대 및 관리 분야



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

그림 47. 프롭테크 기업의 10억 달러 이상 규모 IPO가 최근 증가 추세



자료: CB Insights, Bloomberg, 대신증권 Research Center

상장 이후 고성장한 기업도 다수

상장 이후 성과에서는 시가총액이 10배 넘게 상승한 회사가 눈에 띈다. 2011년 상장한 1세대 부동산 중개 플랫폼 Zillow와 2015년 상장한 부동산 관리 소프트웨어 개발사 AppFolio가 7월 31일 종가 기준 1,470%, 948% 성장했다. SamrtSheet은 상장 이후 2년 만에 시가총액이 196% 상승했고, Redfin과 Kojamo도 100% 넘게 상승했다. 상장 이후 매각된 기업5개 중에서는 4개 기업이 상장 당시 시가총액보다 비싼 가격으로 팔렸다.

표 5.프롭테크 주요 IPO 기업의 시가총액 및 주가 상승률

(단위: USDmn)

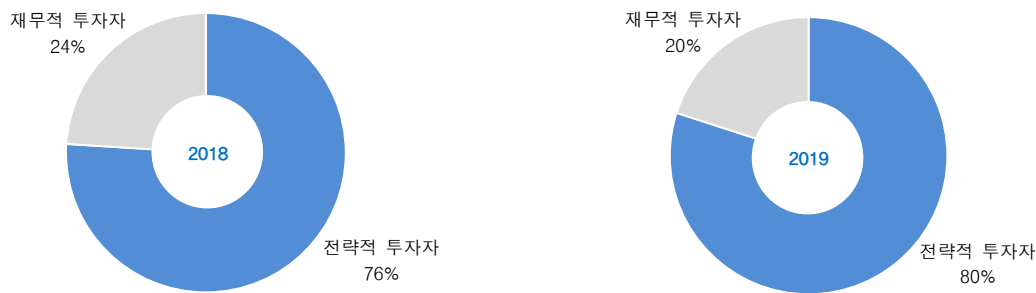
분야	기업	IPO 당시 시가총액	IPO Date	현재 시가총액	시가총액 상승률(%)
부동산테크	Zillow	964	2011-07-20	15,144	1,470
부동산테크	AppFolio	455	2015-06-26	4,768	948
콘테크	SmartSheet	1,928	2018-04-27	5,717	196
부동산테크	GA Technologies	213	2018-07-25	578	172
부동산테크	Kojamo	2,453	2018-06-15	6,149	151
부동산테크	Redfin	1,726	2017-07-28	4,136	140
부동산테크	Real Matters	817	2017-05-11	1,876	130
부동산테크	RateMyAgent	56	2018-07-05	81	45
콘테크	Hoffmann Green Cement Technologies	264	2019-10-21	327	24
부동산테크	Lemonade	3810	2020-07-02	3,290	-14
부동산테크	Vinhomes	13,007	2018-05-17	11,033	-15
부동산테크	Fangdd	955	2019-11-01	689	-28
부동산테크	Jimoty	118	2020-02-07	84	-29
부동산테크	Cushman & Wakefield	3,712	2018-08-02	2,358	-36
부동산테크	Danke Apartment	2,478	2020-01-17	1,534	-38
부동산테크	Q&K International Group	837	2019-11-05	479	-43
부동산테크	Purplebricks	333	2015-12-17	187	-44
부동산테크	Space Market	164	2019-12-20	88	-46
콘테크	SoftTech Engineers	13	2018-05-11	5	-58
콘테크	Zutec Holding	15	2018-03-16	6	-60
부동산테크	Leju Holdings	1,566	2014-04-17	541	-65
부동산테크	Urbanise	135	2014-09-22	37	-73
부동산테크	Alveen	21	2017-09-15	2	-90
부동산테크	BuildingIQ	60	2015-12-17	2	-97
부동산테크	Zoopla	1,628	2014-06-18	매각	
모기지테크	Bankrate	1,500	2011-06-16	매각	
부동산테크	Trulia	633	2012-09-20	매각	
콘테크	RIB Software	473	2011-02-08	매각	
콘테크	Textura	458	2013-06-07	매각	
부동산테크	CoAssets	46	2016-09-05	상장 폐지	

주: 현재 시가총액은 2020.07.31 기준
자료: CB Insights, Bloomberg, 대신증권 Research Center

전략적 투자자의
프롭테크 스타트업
인수합병 활발

인수합병 시장에서는 기존의 부동산 산업 생태계 주도 기업들과 신생 프롭테크 기업이 시장 점유율을 높이거나 사업 영역을 확장하기 위해 M&A를 활용하는 경우가 많았다. 기업가치 10억 달러가 넘는 대규모 딜은 9건 있었는데 부동산 데이터 또는 소프트웨어 기업의 동종 업계 비상장 기업 인수가 6건, 상장사 인수가 3건 이었다. 가장 큰 규모는 2014년 Zillow가 주거 지역 정보를 제공하는 시가총액 35억 달러의 상장사 Trulia를 인수한 건이다. 2018년에는 대규모 딜이 다수 있었다. 테크 전문 사모펀드인 Silver Lake Partners가 런던 증시에 상장했던 부동산 매물 정보 기업 Zoopla를 30억 달러에 인수했고, 예측, 자동화, 감지, 운송 관련 소프트웨어를 제공하는 Fortive가 부동산 관리 소프트웨어 기업 Accruent를 20억 달러에 인수했다.

그림 48. 인수합병 투자 건수의 80%를 전략적 투자자가 차지



자료: GCA, 대신증권 Research Center

표 6. 프롭테크 주요 M&A

(단위: USDmn)

분야	피인수기업	날짜	기업가치	인수기업	실제 딜 규모
콘테크	RIB Software	2020-02-13	1,500	Schneider Electric	1,441
부동산테크	Property Exchange Australia	2018-11-06	1,155	Morgan Stanley Infrastructure Partners (MSIP), Commonwealth Bank of Australia, Link Group	774
부동산테크	Accruent	2018-07-31	2,000	Fortive	2,000
콘테크	Viewpoint	2018-07-02	1,200	Trimble	1,200
콘테크	PowerPlan	2018-05-21	1,100	Roper Technologies	1,100
부동산테크	Zoopla	2018-05-14	2,989	Silver Lake	3,000
모기지테크	Bankrate	2017-11-08	1,400	Red Ventures	1,240
부동산테크	Trulia	2014-07-28	3,500	Zillow	2,795
부동산테크	Tradus	2007-12-18	1,900	Naspers	1,865

주: 기업가치 10억 달러 이상 기준

자료: CB Insights, Refinitiv, 대신증권 Research Center

부동산 소프트웨어
기업들의 사업 확장
목적 M&A가 많음

소규모 인수합병 시장에서도 부동산 사업 효율성을 제고하는 소프트웨어 개발 기업들이 사업 확장을 목적으로 스타트업들을 다수 인수하고 있다.

1971년부터 미국에서 상업용 및 주거용 부동산 투자·회계·관리 소프트웨어 사업을 영위 해온 MRI Software는 최근 3년 간 19개의 기업을 인수했고 올 상반기 3개 기업을 추가로 인수했다. 인수 대상은 부동산 데이터 기업이나 소프트웨어 기술을 보유한 기업들이 다. 1998년 미국에 설립된 공동주택 임차인 및 시설 관리 소프트웨어 기업 RealPage도 지난 3년 간 11개의 기업을 인수했고 올 상반기 1개 기업을 인수했다. 인수 대상은 주로 동종 업계 기업들이며, 결제 기술을 보유한 핀테크 기업을 인수하여 임대료 지불 및 관리 영역으로 서비스를 확장하기도 했다. 이 외에 건축 관련 소프트웨어 기업 JDM Technology Group, 부동산 데이터 기업 CoStar, Accruent, LightBox 등이 프롭테크 스타트업 인수에 적극적이다.

그림 49. 부동산 SaaS(Software-as-a-Service) 기업들이 프롭테크 스타트업 인수에 적극적

	2017	2018	2019	(2017-2020 YTD)
	 MRI Software  Real Asset Management  Qube  MDA  HAB  Conda Systems	 Happy Software  CML Software  IPM	 RHR  DLS  ProLease  reckend  CTM Software  ENGAGE  Leverton  LINDSEY (2020)	19
	 REALPAGE  AXIOMETRICS  OnSite  LRO  PEX	 ClickPay  LeaseLabs  Rentlytics	 HIPERCEPT  simplebills  IMS  Buildium	11
	 JDM Technology Group  Vision InfoSoft  ConEst  est-i-mate  MPULSE  IndustrySmarts	 StreamBIM  Nimbus  COSTCON  plusfactor		9
	 CoStarGroup  LandWatch  ForRent.com  TSP	 Realla  Cozy	 OFF CAMPUS PARTNER  str	7
	 accruent  BlueCielo  Lucernex	 kykcloud  connectiv	 EMS  MAINTENANCE CONNECTION	6
	 LIGHTBOX	 EDR  exactbid	 RealCapital Markets  CLIENTLOOK (2020)  DIGITAL MAP PRODUCTION	5

자료: GCA, 대신증권 Research Center

프롭테크 유니콘 기업 23개, 부동산 중개 및 관리 플랫폼이 다수

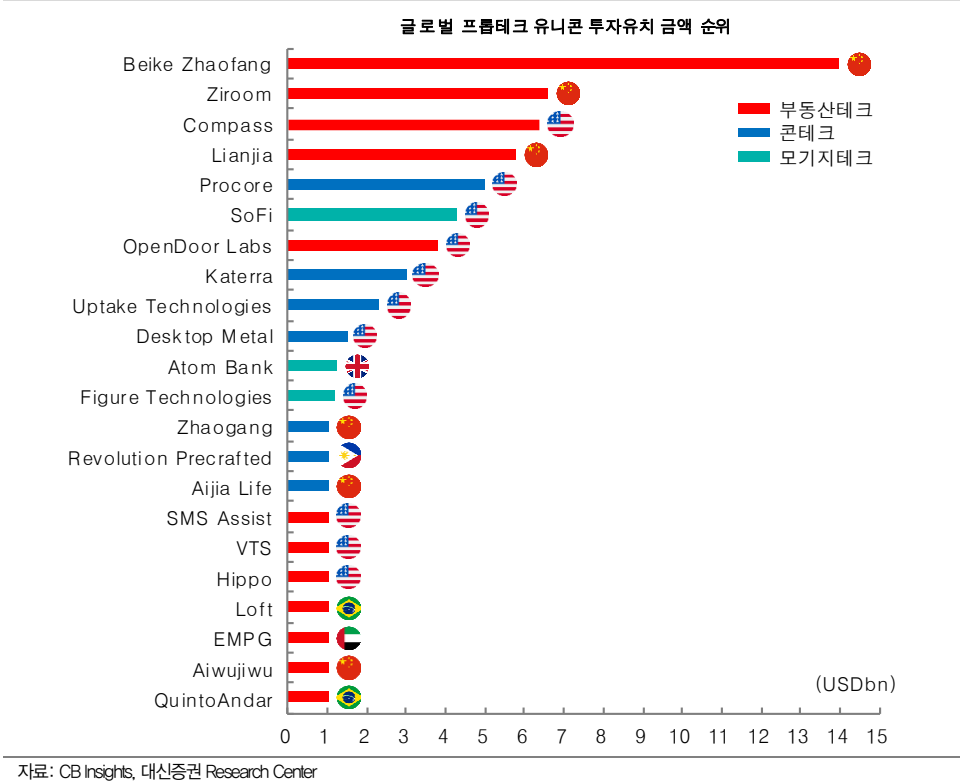
유니콘 Top 5 중 3개가 중국의 주택 거래 플랫폼

현재 글로벌 프롭테크 스타트업은 800개 이상이고, 기업가치 10억 달러가 넘는 유니콘은 23개이다. 분야별로는 중개/임대 및 관리, 개발/건설, 투자/자금조달 순으로 유니콘이 많이 등장했다.

기업가치 기준 글로벌 유니콘 순위 1위는 2019년 텐센트로부터 8억 달러를 투자받은 중국의 온라인 부동산 중개 플랫폼 Beike Zhaofang으로, 기업가치가 140억 달러에 이른다. 중국 300여개 도시에 2억 가구가 고객이며, 올해 하반기 IPO를 통해 10억 달러를 모집할 계획이다. 기업가치 50억 달러 이상으로 2위부터 4위에 해당하는 Ziroom(중국), Compass(미국, 부동산 중개인 네트워크), Lianjia(중국)도 모두 부동산 중개/임대 플랫폼 기업들이다. 기업가치 38억 달러의 OpenDoor Labs는 부동산 거래 알고리즘을 개발했고 주택을 단기로 매입했다가 처분하여 차익을 얻는 iBuyer라는 혁신적인 비즈니스 모델을 도입했다.

이 외에 콘테크 분야의 Procore와 Katerra, Uptake가 각각 기업가치 50억, 30억, 23억 달러, 모기지 테크 분야에서는 모기지 론 중개 서비스를 제공하는 SoFi가 43억 달러로 성장했다. SoFi는 부동산 금융에만 특화된 기업은 아니고, 학자금 대출 등 다양한 개인 대상 대출 상품을 제공하는 핀테크 기업으로서 가치를 인정받은 것으로 판단된다.

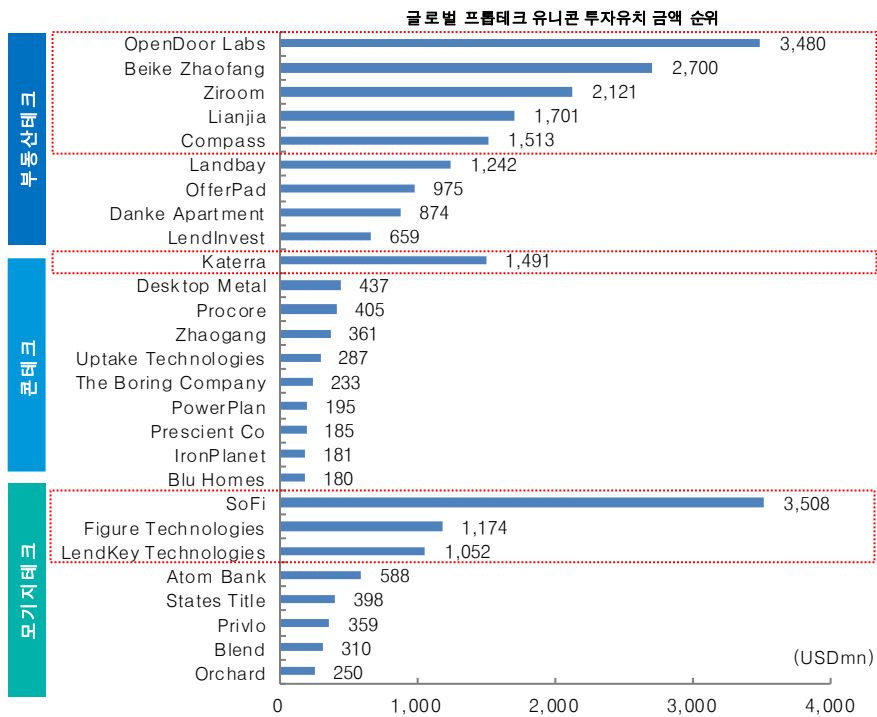
그림 50. 프롭테크 유니콘 중 절반 이상이 부동산 중개 및 관리 플랫폼



주거용 부동산 중개 플랫폼이 투자 유치 금액도 최다

투자 유치 금액 순서로 보면 SoFi가 가장 많은 35억 달러의 투자금을 유치했지만 핀테크 사업 전반에 대한 투자로 볼 수 있다. 그 외 대규모 투자를 유치한 기업들은 주로 중개/임대 및 관리 분야의 주거용 부동산 중개 플랫폼들이다. OpenDoor가 34.8억 달러, Beike Zhaofang이 27억 달러를 유치했고, Ziroom, Lianjia, Compass가 각각 15억 달러 이상의 투자를 받았다. 콘테크 분야에서는 Katterra가 유일하게 10억 달러가 넘는 투자금을 유치했다.

그림 51. 주로 주거용 부동산 중개 플랫폼들이 대규모 투자를 유치



자료: CB Insights, 대신증권 Research Center

부동산 중개 플랫폼의 성장 신화는 계속된다

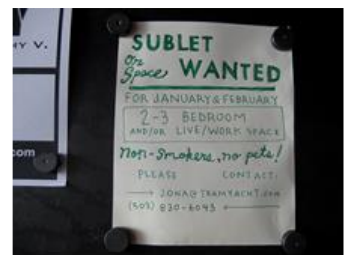
주택 거래 시장의
비효율이
중개 플랫폼 성장의
토대

투자 동향을 종합해보면, 주거용 부동산 중개 플랫폼이 가장 많은 투자를 유치하고 있고 유니콘으로 성장하여 엑시팅하는 경우가 많다. 현재까지 프롭테크 산업에서 시장이 가장 큰 분야는 중개/임대 및 관리, 그 중에서도 주거용 부동산 중개 시장인 것으로 해석할 수 있다.

주거용 부동산 시장은 ① 수요자와 공급자 대다수가 개인이고, ② 지역별 중개인, 신문, 벽보 등 전통적인 방법을 통해 정보가 교환되며, ③ 오프라인으로 거래가 이루어진다. 그래서 부동산 산업의 고질적 병폐인 정보의 비대칭성에 따른 시장 비효율이 주거용 부동산 시장에서 가장 심각하고 이를 해결하려는 수요가 많다.

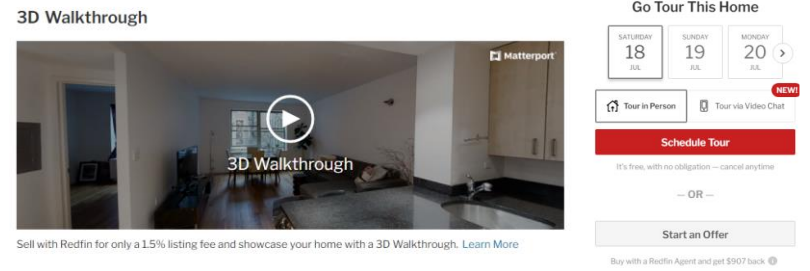
대형 오피스 빌딩과 같은 상업용 부동산 시장은 자본과 정보를 독점한 소수의 투자자와 브로커가 폐쇄적인 시장을 형성하고 있기 때문에 정보 교환의 효율성을 제고해주는 온라인 플랫폼에 대한 니즈가 높지 않았다. 주거용 부동산은 실사를 가지 않고 사진과 VR/AR 기술로 구현한 3D 영상을 통해 온라인으로 매물을 확인하기에도 상업용보다 용이하다. 이러한 이유로 주택 중개/임대 데이터를 수집, 분석, 제공하고 매도인, 매수인, 중개인을 연결해주는 O2O 비즈니스를 영위하는 플랫폼 기업들이 급성장해 왔다.

그림 52. 임차인을 구하는 벽보



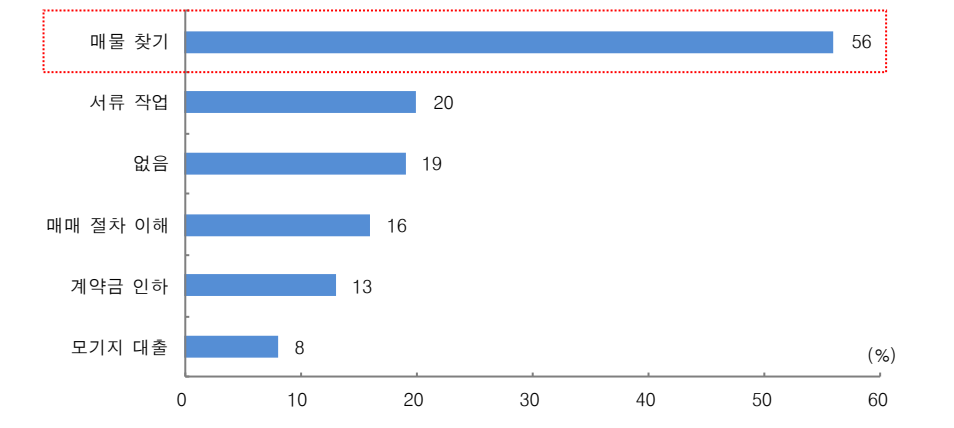
자료: CBS News, 대신증권 Research Center

그림 53. Redfin의 3D 매물 탐색



자료: Redfin, 대신증권 Research Center

그림 54. 주택 구입 시 소비자가 가장 불편하게 느끼는 것은 매물 찾기



자료: National Association of Realtors, 대신증권 Research Center

온라인과 임대 수요
증가로 플랫폼의
입지는 더욱 견고해
질 것

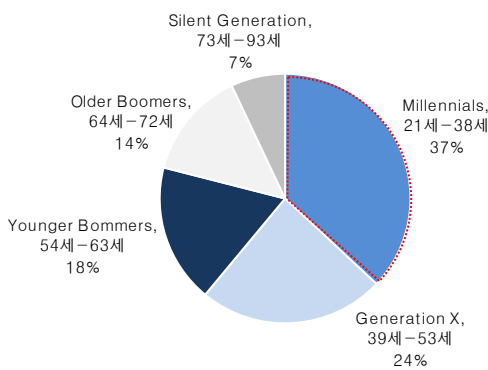
주거용 부동산 시장의 트렌드 역시 온라인 플랫폼의 성장을 가속화하고 있다. 밀레니얼 세대가 미국 주택 매매의 최대 고객군으로 부상했을 뿐만 아니라, 부동산 거래 시 인터넷을 자주 활용한다는 비중이 전체 인구의 90%에 달한다. 온라인으로 간편하게 주택을 매매할 수 있는 iBuyer 시장도 빠르게 성장하고 있다.

중장기적으로는 주택 임대 시장의 성장이 플랫폼에 대한 니즈를 확대시킬 것으로 예상된다. 에너지 관리, 보안, 제어 등 스마트홈 기술, 즉 “디지털 입주자 경험(digital occupant experience)”에 대한 선호도가 높아져 장기 보유보다 최신 주택 임대 수요가 늘고 있으며, 1인 가구와 고령 인구의 증가도 임대 수요를 높이고 있다. 매매보다 거래 금액이 작고 거래가 빈번하게 발생하기 때문에 소비자의 플랫폼 의존도는 더욱 높아질 것이다. 부동산 플랫폼 기업들은 매물 중개 보다 더 큰 시장이 기대되는 임대차 및 주택 관리까지 사업을 확장하기에도 유리하다.

거대 상업용 부동산
플랫폼 등장 가능

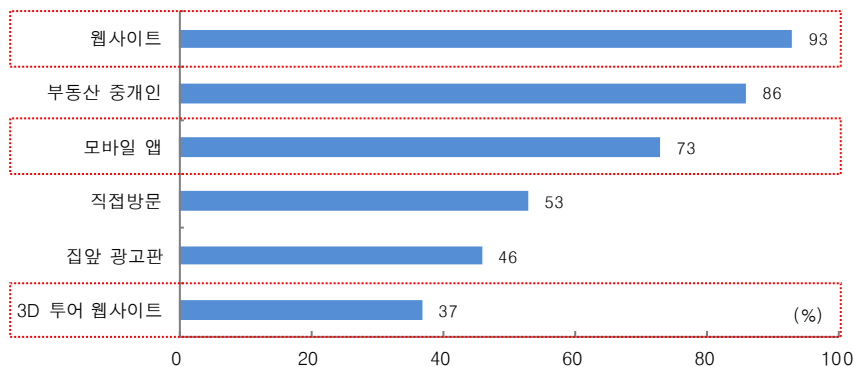
중소규모 상업용 부동산 시장에서도 정보의 비대칭으로 인한 시장 비효율이 주거용 시장 만큼 심각하기 때문에 부동산 중개 플랫폼이 성장하고 있다. 대규모 상업용 부동산 시장에서는 최근 코로나 19로 크로스보더 거래가 감소함에 따라 온라인 실사 등 비대면 거래가 시도되고 있다. 향후 코로나가 종식되더라도 데이터 분석과 비대면 거래 기능을 제공하는 상업용 부동산 플랫폼에 대한 니즈는 확산될 것으로 예상된다.

그림 55. 밀레니얼 세대가 미국 주택 매매 건수의 37% 차지



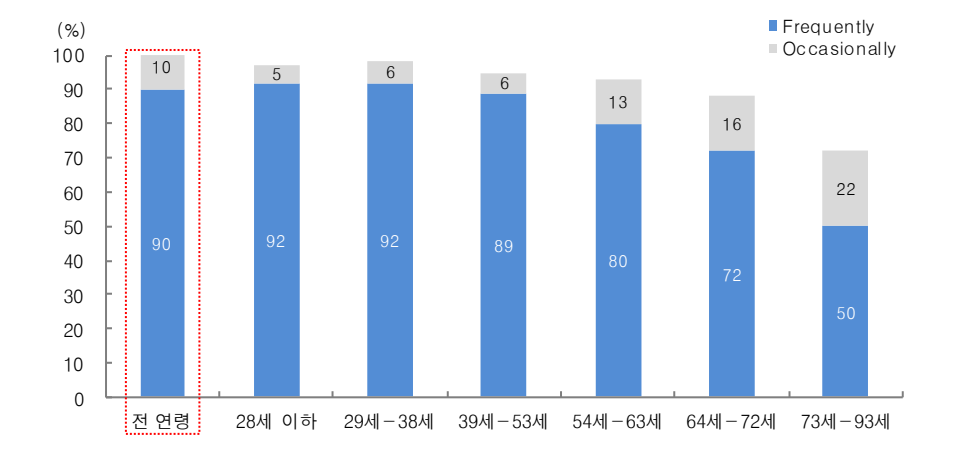
주: 2018년 기준
자료: National Association of Realtors, 대신증권 Research Center

그림 56. 부동산 매물 검색 시 가장 많이 활용하는 방법은 인터넷



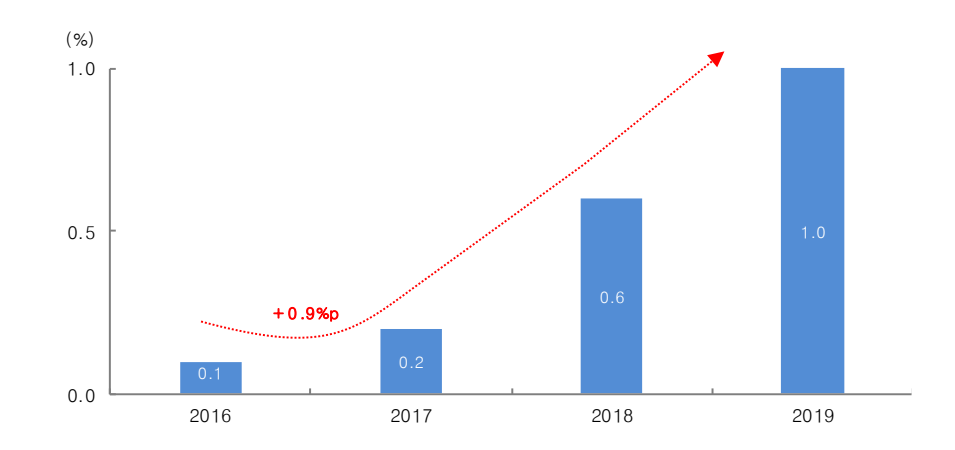
자료: National Association of Realtors, 대신증권 Research Center

그림 57. 미국인 90%가 부동산 매물 검색 시 인터넷을 자주 사용한다고 응답



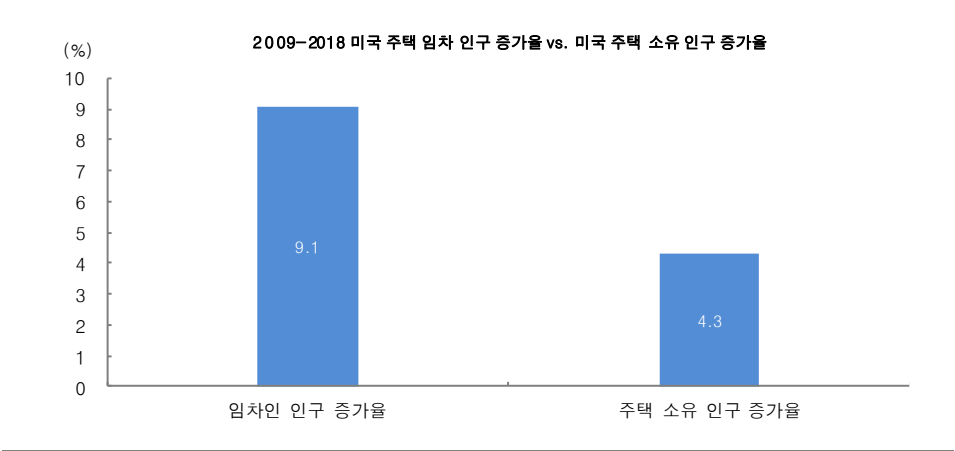
자료: National Association of Realtors, 대신증권 Research Center

그림 58. 미국 주요 200개 도시에서 iBuyer의 시장 점유율은 빠르게 상승



자료: Redfin, 대신증권 Research Center

그림 59. 미국 주택 임차 인구가 소유 인구보다 2배 빠르게 증가



자료: 미국통계국(US Census Bureau), 대신증권 Research Center

V. 프롭테크 4.0을 선도할 기업

V. 프롭테크 4.0을 선도할 기업

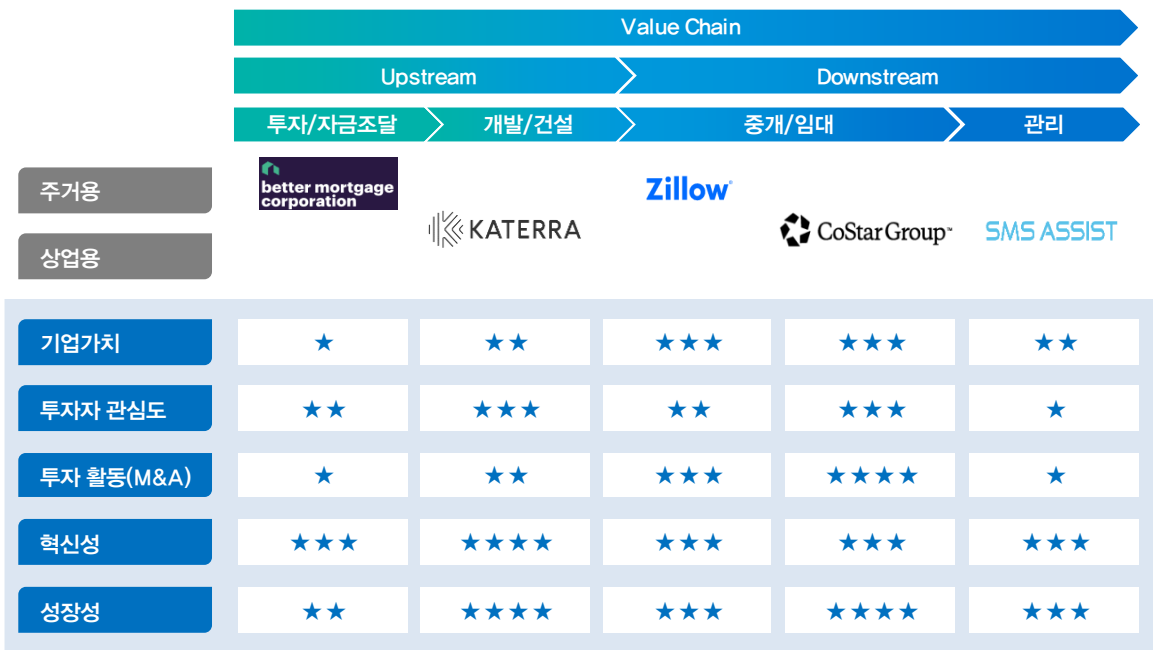
부동산 산업의 디지털화를 이끄는 대표 주자의 기준

부동산 플랫폼 기업
중심, 밸류체인별
혁신 기업의 성장
기대

본 장에서는 앞서 살펴본 부동산 산업 트렌드와 벤처 투자 동향을 고려하여 프롭테크 분야별 발전을 이끌어갈 대표 기업을 소개하고자 한다.

① 투자/자금조달 분야에서는 아직 규모는 작지만 부동산 금융에 특화된 사업 모델을 개발하고 글로벌 금융사들로부터 투자를 유치한 Better Holdco의 미래가 기대된다. 시장 규모가 가장 클 것으로 예상되는 ② 개발/건설 분야에서는 건설업의 파괴적 혁신을 도모하고 있는 투자 유치 1등 기업 카테라(Katerra)에 주목한다. 가장 빠르게 성장해 온 ③ 중개/임대 분야에서는 주거용과 상업용 부동산 플랫폼 선도 기업들을 비교해 볼 필요가 있다. 부동산 감정평가 모델을 개발하여 상장에 성공한 주거용 부동산 플랫폼의 1세대 스타트업 질로우(Zillow Group)와 30년 간 축적된 상업용 부동산 데이터를 바탕으로 사업을 확장하고 있는 코스타(CoStar Group)이다. 고성장이 기대되는 ④ 관리 영역에서는 건물 관리 서비스와 소프트웨어를 제공하는 기업으로서 지역별로 파편화되어 있는 업계를 통일하고 있는 SMS Assist를 주목할 만하다.

그림 60. 프롭테크 분야별 선도 기업의 기준



주 1: 기업가치 - 10억 달러 미만 ★, 10억~100억 달러 ★★, 100억 달러 이상 ★★★
주 2: 투자자 관심도 - 비상장 기업은 투자 유치 금액, 상장 기업은 주가 상승률 고려하여 평가
주 3: 투자활동(M&A) - 기업 인수합병 건수 5건 미만 ★, 5건 이상 ★★, 10건 이상 ★★★, 20건 이상, ★★★★★
주 4: 혁신성 - 산업의 파괴적 혁신을 가져올 사업 모델인지 정성적으로 평가
주 5: 성장성 - 시장 규모와 사업 모델의 혁신성을 고려하여 잠재적인 기업의 성장성을 정성적으로 평가
자료: 대신증권 Research Center

비상장 유니콘

① 기업 개요
모기지 대출로 시작한 부동산 금융 기업

② 사업 현황
복잡한 모기지 대출, 온라인으로 빠르고, 간편하고, 저렴하게

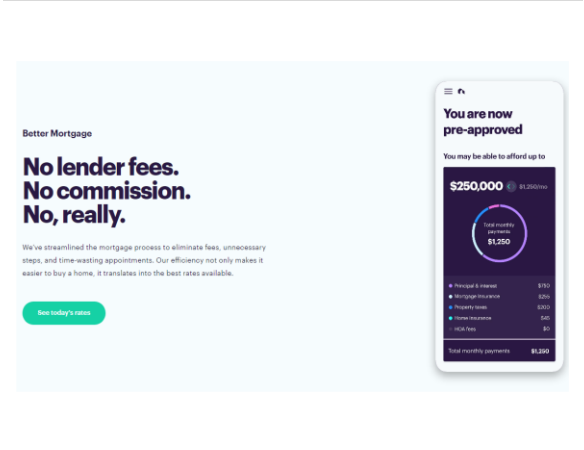
1. Better Holdco: 모기지(Mortgage) 대출의 혁신

모기지 대출 사업으로 시작한 부동산 전문 금융 기업으로, 미국에서 학자금 대출 회사 MyRichUncle을 설립하여 상장에 성공한 Vishal Garg가 2016년 설립했다. 창업자는 2014년 소형 모기지 대출 기업 Avex Funding을 인수하고 대출 과정을 모두 자동화 시키며 모기지 대출 사업을 위한 초기 모델을 완성했다. 현재 지주회사인 Better Holdco가 대표 사업인 Better.com을 운영하는 Better Mortgage Corporation과 기타 자회사들을 보유하고 있다.

Better.com은 AI 기반의 내부 시스템 Tinman을 개발하여 업무 프로세스를 통합하고 자동화함으로써 효율성을 향상시켰다. 대출 처리 기간이 평균 42일에서 21일로 단축됨에 따라 Better의 직원 1인은 한 달에 평균 55건의 대출을 실행할 수 있다. 산업 평균인 3.5건보다 16배 빠르다. 대출 서류를 모두 온라인으로 제출하기 때문에 별도의 지점도 없다. 이처럼 비용 절감이 가능하기 때문에 대출 수수료를 받지 않는다. 미국에서 모기지 론을 발행하는 금융 기관들은 이자와는 별도로 업무 처리 수수료를 징수하고 있다. 고객은 수수료를 면제받아 평균 3,500 달러를 절감하고 결과적으로 낮은 연이율(APR, Annual Percentage Rate)로 모기지 대출을 받는 효과가 발생한다.

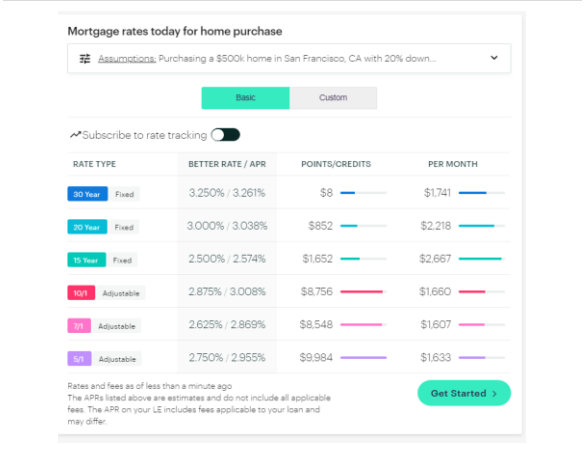
Better의 서비스는 소비자 및 외부 기관으로부터 우수한 평가를 받고 있다. 2013년부터 2018년까지 총 6,209건의 모기지 대출을 발행했는데 소비자 불만이 단 3건(0.05%) 이었고, 지난 1월 미국의 금융 상품 정보 제공 웹사이트 NerdWallet으로부터 가장 우수한 리파이낸싱 모기지 사업자로 선정되었다. 올 7월 발표된 미국 북동부 지역 대출 담당자 Top 20명 중 Better.com 직원이 12명이 포함되기도 했다. 현재 모기지 대출 정보 제공 웹사이트인 Bankrate에서 4.5(5.0 만점 기준) 이상의 소비자 평가를 받고 있으며 경쟁사 대비 가장 저렴한 대출 이자를 제공하는 것으로 알려져 있다.

그림 61. Better Mortgage Corporation 웹사이트



자료: Better.com, 대신증권 Research Center

그림 62. 실시간 모기지 대출 이자 조회



자료: Better.com, 대신증권 Research Center

③ 실적
제도권 대출의
사각지대를 중심으로
폭발적 성장

2019년에는 매출이 전년 대비 350% 성장했는데 모바일을 통한 대출 신청이 40% 늘었고 45세 미만 고객의 비중이 75%에 달했다. 이처럼 빠른 성장이 가능했던 이유는 기존의 주택 구입 과정에서 소외되었던 젊은 층부터 유색 인종 및 성소수자 고객 사이에서 큰 인기를 끌었기 때문이다. 고객 구성을 살펴보면, 성 소수자 그룹인 LGBTQ+(Lesbian, Gay, Bisexual, Trans, Queer 등) 그룹, 밀레니얼과 Z세대, 히스패닉과 흑인, 싱글 여성 고객의 증가 폭이 컸다. 회사의 비대면 자동화 대출이 기존 은행권의 대출 심사 기준에서 차별받았던 소비자 그룹에게 대안으로 떠오른 것이다.

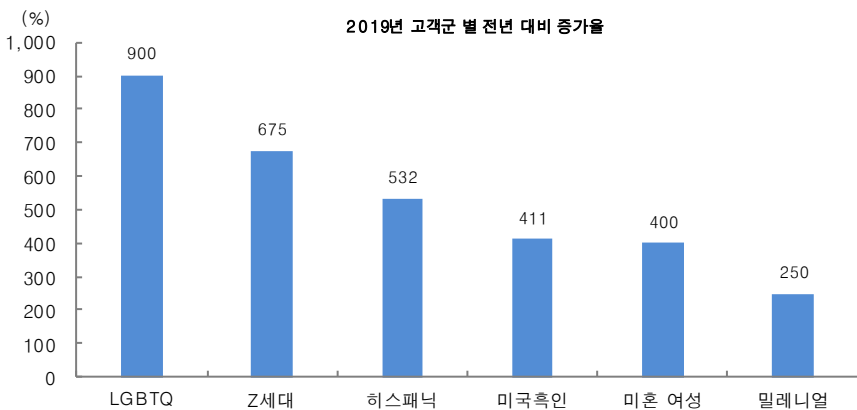
④ 사업 전략
자동화 소프트웨어
개발에 집중

Better의 성공 전략은 결국 대출 업무의 단순화와 비용 절감이다. 모건 스탠리 출신의 창업자는 본인의 주택을 구입하려고 대출을 신청하는 과정에서 불편을 느꼈고, 구글, 스포티파이, 마이크로소프트 출신 엔지니어들로 창업팀을 꾸려 자동화 프로그램을 개발하는데 중점을 두었다. 스포티파이 엔지니어 출신이 현재 CTO를 맡고 있으며, 올 초에는 공유 오피스 회사 Knotel의 개발 총괄자를 영입했다. 최근에도 AI 및 데이터 분석과 관련한 인력을 채용 중이다.

사업 영역을 보험과
보증으로 확장

2018년부터는 소비자와 부동산 중개인을 매칭해주는 ‘Better Real Estate’ 서비스를 출시하며 사업 다각화를 시작했다. 2019년에는 주택 보험 사업인 ‘Better Cover’와 보증 사업인 ‘Better Settlement Services’를 런칭하며 모기지 대출을 통한 주택 구입부터 그 이후 단계인 보험과 보증 사업까지 영역을 넓혀가고 있다. 다만, 보험 사업의 경우 자사의 상품을 소비자에게 직접 판매하는게 아니라 Lemonade, Hippo와 같은 온라인 보험사에 고객을 중개해주는 역할만 하고 있다. 이 외에도 신규 고객 유치를 위해 기존 금융사와 파트너십을 강화하고 있다. 2019년부터 Better의 모기지 대출 리파이낸싱을 받는 아메리칸 익스프레스(AMEX) 고객은 2,500 달러의 현금을 받는다.

그림 63. 제도권 대출의 사각지대에 놓인 소비자 그룹의 Better.com 이용 대폭 증가



자료: Better.com, 대신증권 Research Center

⑤ 투자 유치
글로벌 금융사가
투자한 기업

Better는 지금까지 7차례에 걸쳐 총 2억 500만 달러의 투자를 받았다. 주요 투자자로는 골드만 삭스, 시티 그룹, 아메리칸 익스프레스와 같은 글로벌 금융사부터 유명 VC인 Kleiner Perkins가 있다. 기업가치는 약 5억 5,000만 달러로 추정된다.

⑥ 향후 전망
언택트 문화
확산으로
더욱 기대되는 미래

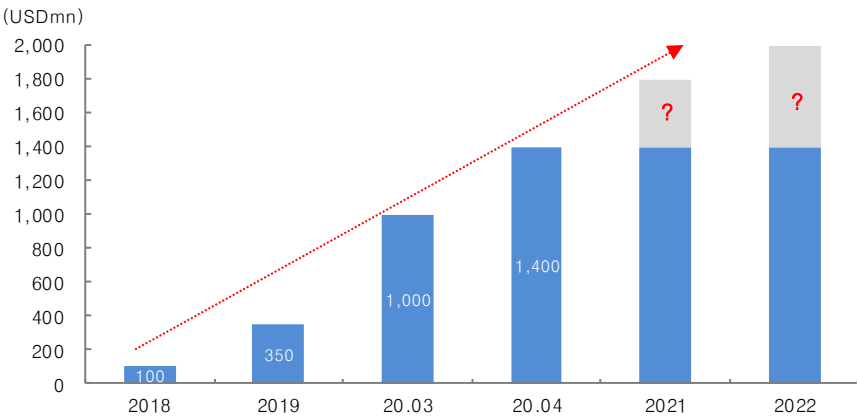
2018년 모기지 대출 발행 금액이 10억 달러를 넘는 이후, 2019년에는 월 평균 발행 금액이 3.5억 달러로 증가했다. 2019년 8월 기준 매출액은 1.2억 달러로 전년 동기 대비 4배에 이르는 것으로 알려졌다. 코로나로 인해 온라인 모기지 대출 수요가 폭발적으로 증가하면서 대출 신청 건수는 코로나 이전 대비 200% 이상 증가했다. 올해 3월 10억 달러, 4월 14억 달러의 대출을 발행하여, 2019년 월 평균 발행 금액의 3배를 이미 넘었다. 현재 미국 44개 주에서 사업을 영위하고 있는데, 나머지 6개 주에서 상반기 내 사업을 시작할 예정이었으나 코로나 사태로 지연되고 있다. 비대면 대출 서비스를 경험한 소비자를 계속 유지한다면 폭발적인 성장이 가능할 것으로 예상된다.

표 7. Better Holdco 투자 유치 내역 (단위: USDmn)

날짜	투자 라운드	모집 금액	투자자
2019-08-19	시리즈 C	65	Kleiner Perkins Caufield & Byers, Goldman Sachs, Citigroup, Pine Brook, American Express Ventures, Ping An Ventures, Activant Capital, Ally Financial, HOOPP, AGNC Investment
2019-04-18	시리즈 C	20	Ally Ventures
2019-02-21	시리즈 C	5	Citigroup
2019-01-31	시리즈 C	70	Kleiner Perkins Caufield & Byers, Goldman Sachs, Pine Brook, American Express Ventures, HOOPP
2017-02-10	시리즈 B	15	Kleiner Perkins Caufield & Byers, Pine Brook, GS Growth
2016-06-13	시리즈 A	30	Pine Brook, IA Ventures, KCK Group, 1/0 Capital, GS Growth
2016-01-27	Incubator/Accelerator	-	Moderne Ventures

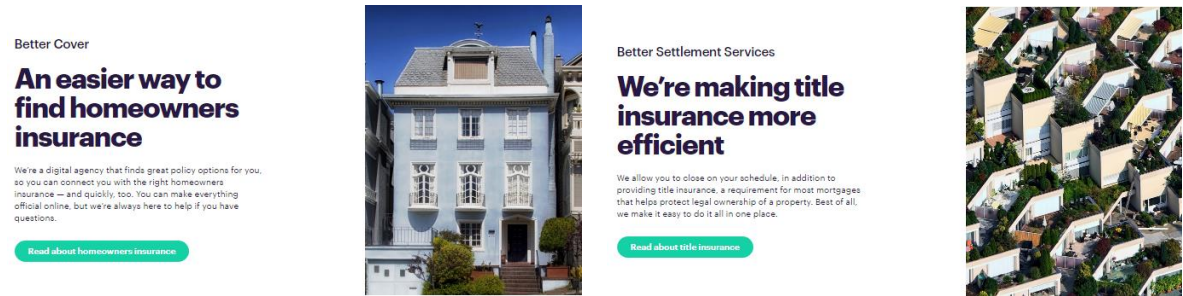
자료: CB Insights, Crunchbase, 대신증권 Research Center

그림 64. 월평균 대출 발행 금액은 코로나 19 이후 급증



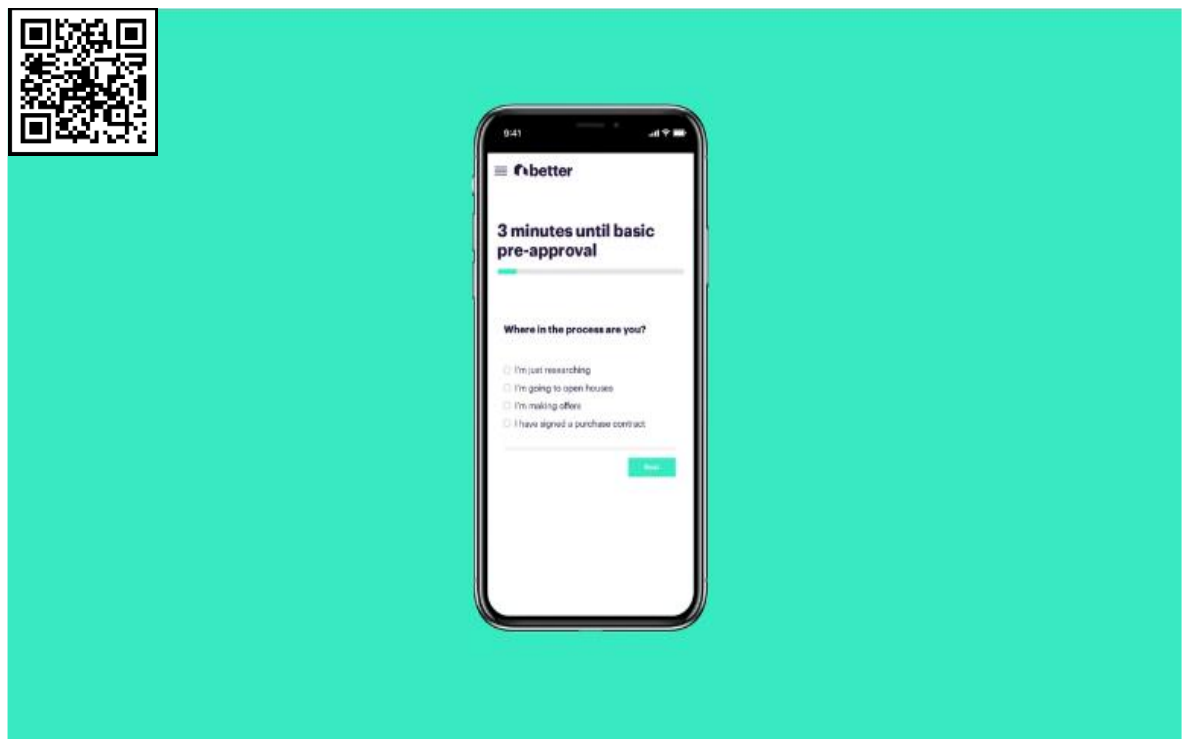
자료: Better.com, CNBC, 대신증권 Research Center

그림 65. Better Cover(보험) 및 Better Settlement Service(보증) 웹사이트



자료: Better.com, 대신증권 Research Center

그림 66. Better.com 홍보 동영상



자료: Better.com, 대신증권 Research Center

비상장 유니콘

① 기업 개요
입지 선정→설계→
자재조달→건축까지
건설 공정을 하나로

② 사업 현황
3D 모델링과
프리패브 방식으로
건설업을 혁신 중

2. 카테라(Katerra): 건설업에 4차 산업 혁명을 일으키다

테슬라의 전 CEO Michael Marks가 2015년 설립한 콘테크 회사이다. IT 기반 자동화를 통해 건설 공정을 통합하여 창업 2년 만에 유니콘으로 성장했다. 입지 선정, 설계, 자재 조달, 건축까지 파편화된 서비스를 한 곳에서 제공함으로써 건축주의 편의를 높인다. 자체 설계 기술과 글로벌 공급망을 통해 자재를 제조, 유통하고, 건축물을 블록화 하여 현장에서는 조립만 하기 때문에 공기를 단축하고 마진을 줄여 건설 비용을 절감해준다.

카테라의 소프트웨어 Apollo는 대상 지역의 인공위성 사진을 분석하여 토지 용도, 감정 평가 가격, 소유자에 대한 정보 등을 제공한다. 이를 바탕으로 구체적인 포토폴리오를 구상하고 3D 모델링으로 구체화한다. 건물 외관 설계 뿐만이 아니라 내부 공간별 창문의 크기, 전자 제품 등 인테리어 요소들까지 설계할 수 있어 프로젝트 초기부터 정확한 예산 측정과 스케줄링이 가능하다. 건설 작업에 들어가면 미국과 인도에 있는 공장에서 생산한 자재와 부품을 받아 현장에서는 조립만 한다. 건물 외벽을 구성하는 CLT(공학목재)와 콘크리트부터 창문틀, 유리, 전구 같은 소규모 부품까지 설계도면에 따라 제작되기 때문에 자재 낭비를 최대한 줄일 수 있다. 이처럼 공장에서 미리 규격화된 부품을 조립하여 모듈을 만들고 현장에서 조립하는 방식을 프리패브(prefabrication)라 하는데, 공사 기간과 비용을 획기적으로 절감할 수 있는 방식이다. 건축 과정의 모든 데이터와 문서는 Apollo에 저장되어 프로젝트 매니저는 인력 관리, 예산, 일정 등 모든 과정을 손쉽게 모니터링 할 수 있다.

그림 67. 건설업 밸류체인 전 단계를 통합하는 서비스를 제공



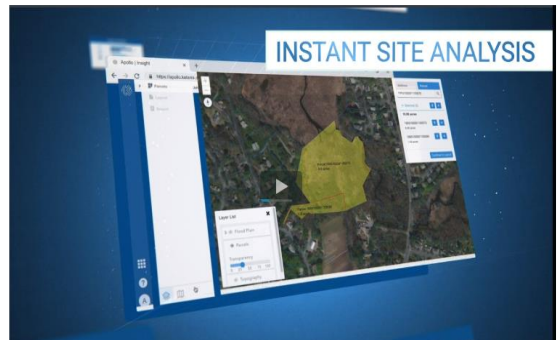
자료: Katerra, 대신증권 Research Center

그림 68. 카테라 모듈 공법



자료: Katera, 대산증권 Research Center

그림 69. 카테라의 소프트웨어, Apollo



자료: Katera, 대산증권 Research Center

③ 실적
2019 매출 \$17억,
2020 흑자 전환 예상

2019년 공동주택 총 5,675채를 지어 National Multifamily Housing Council에서 선정한 미국 Top 5 건설사에 선정되었다. 언론을 통해 CEO가 밝힌 매출액은 17억 달러로 전년 대비 2배 이상 증가했고, 수주 잔량(Project backlog)은 40억 달러, 글로벌 파이프라인에 있는 프로젝트는 총 150억 달러를 상회하는 규모이다. 회사는 2020년 흑자 전환을 예상하고 있다.

④ 사업 전략
활발한 인수합병을
통한 프로젝트 범위
확대

본래 주택 분야에서 시작한 카테라는 숙박/관광, 상업용, 교육, 시니어 주택, 학생 주택, 의료 등 다양한 종류의 건물로 사업 영역을 넓혔다. 스토리지/물류 센터, 데이터 센터 등 특정 목적의 시설도 짓는다. 이를 위해 최근 2년 간 6건의 인수합병을 진행했다. 2018년 건축 디자인 회사인 Lord Aeck Sargent, Michael Green Architecture에 이어, 기업가치 30억 달러인 상업용 및 공동주택 건축 회사 Bristlecone Construction를 인수했다. 2019년에는 병원, 호텔, 학교 등 다목적 시설 건축 회사인 UEB Builders와 학생 및 시니어 하우징 전문 건축 회사인 Fortune-Johnson를 인수하며 포트폴리오를 늘렸다.

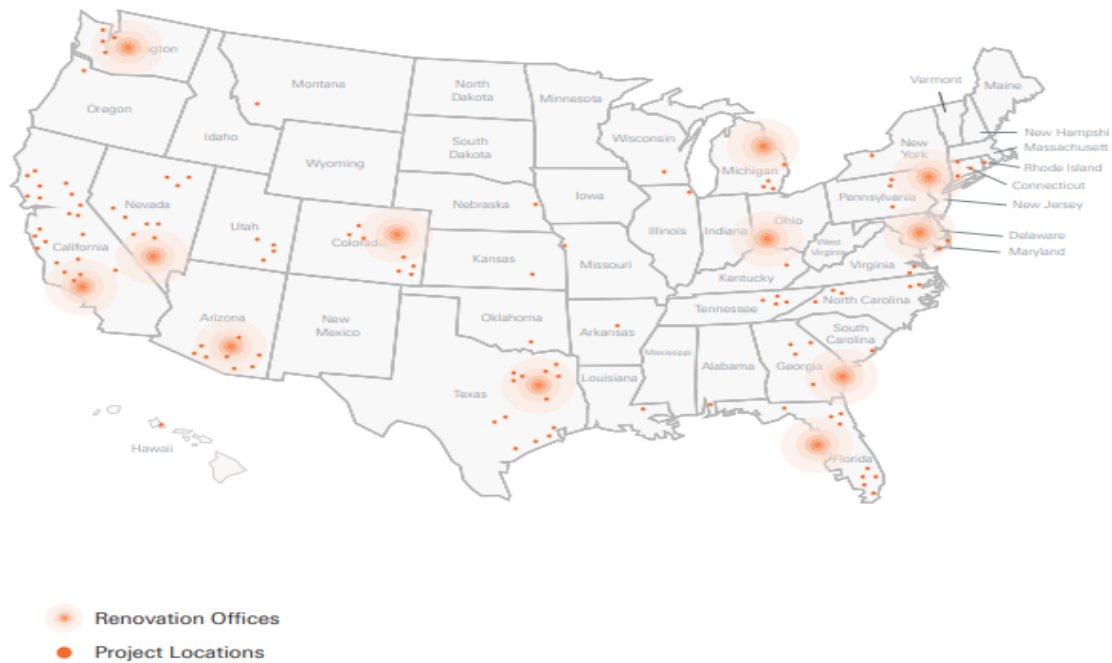
리모델링 및 자재 판
매 사업 진출

리모델링 및 주택 관리와 부자재 판매 사업으로도 확장 중이다. 미국 35개 주에서 리모델링 프로젝트 수천 건을 진행하여 수십만 채의 주택을 재건축했고, 현재 300건 이상의 프로젝트를 진행 중이다. KOVA라는 브랜드로 건축 부자재 판매도 하고 있다. 카테라의 서비스를 이용하지 않아도 건물 플랫폼, 철강이나 나무 구조재, 목재, 건물 내부용 유리 제품, 샷시, 인테리어 부자재 등을 별도로 구입할 수 있다.

해외 사업 확장

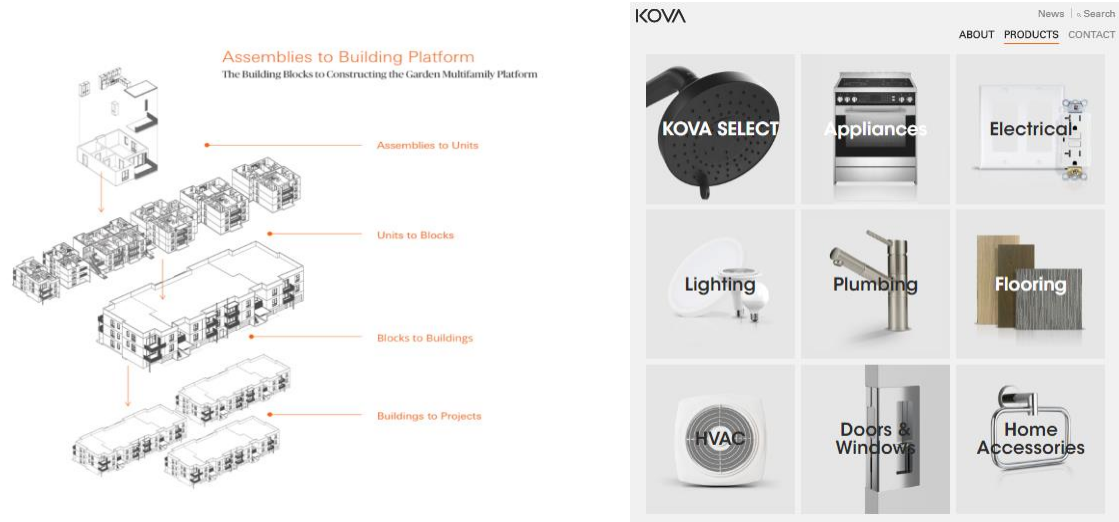
해외 시장에도 적극 진출하고 있다. 인도와 사우디 아라비아에 법인과 공장을 세웠고 주택 수십만 채를 건설하기로 계약했다. 사우디에만 해도 400억 달러 규모에 이르는 것으로 알려졌는데 뉴욕의 허드슨 야드 프로젝트의 2배에 달하는 금액이다. 코로나 19로 병상 수요가 증가하면서 인도에서는 병원 건설 프로젝트 2건을 진행했다. 인도의 이동 제한 기간 중에 정부의 특별 허가를 받아 진행한 것으로, 코로나 대응 병원의 확장을 위해 2주 만에 건설 가능한 400병상 규모의 격리 병원을 설계하고 공사를 진행했다. 카테라의 효율적인 모듈 방식 덕분에 재난 상황에서 오류로 인한 공사 지연이나 작업 중단과 같은 이슈 없이 공사를 마무리할 수 있었다.

그림 70. 미국 내 주택 및 빌딩 리모델링 사업 확장



자료: Kalena, 대신증권 Research Center

그림 71. KOVA 브랜드를 통해 빌딩 플랫폼 및 인테리어 부자재 판매



자료: Kalena, 대신증권 Research Center

⑤ 투자 유치
콘테크 스타트업 중
투자 유치 1등

총 10회에 걸쳐 15억 달러 이상의 투자를 받았는데, 콘테크 분야 타사 대비 압도적으로 많은 금액이다. 주요 투자자는 소프트뱅크의 비전펀드와 코슬라 벤처스(Khosla Ventures)로, 소프트뱅크는 지난 5월 단독으로 2억 달러를 투자하면서 누적 투자금이 8억 6,500만 달러가 되었다. 기업가치는 30억 달러 수준이며 콘테크에서 Procore에 이어 두 번째로 크다. 2003년부터 건축 과정 모니터링 솔루션 사업을 해온 Procore가 기업가치는 더 크지만, 건설 전 공정의 혁신을 시도하는 카테라에 대한 투자 업계의 기대가 더 큰 것으로 해석 가능하다. 카테라는 이처럼 사모 시장을 통한 자금 수혈이 충분하기 때문에 당분간 공모 시장에 진입할 가능성은 낮고 2021년 이후 검토 가능하다고 밝혔다.

⑥ 향후 전망

포춘(Fortune)에서는 전 세계 모듈 건설 시장이 2019년 677억 달러에서 2027년 1,062억 달러로 연평균 5.9% 성장할 것으로 예측했다. 건축 폐기물로 인한 공해 문제가 성장의 촉매제가 될 것이라는 전망이다. IEA(International Energy Agency)는 글로벌 탄소 배출량의 39%를 건물이 차지하고, 건축 용수, 먼지, 폐기물(아스팔트, 벽돌, 플라스틱, 콘크리트)의 형태로 건축 과정에서 배출되는 탄소량이 11%를 차지한다고 밝혔다.

공장에서의 최적화된 건설 방식은 오류나 실수를 대폭 줄여주기 때문에 자재의 낭비를 상당 부분 줄일 수 있고, 에너지 사용을 통제함으로써 탄소 배출량을 조절하기에도 용이하다. 모듈 방식으로 지어진 건물은 에너지 효율성도 높다. 이러한 환경적 이점 때문에 모듈 건설 방식은 급속하게 확산되고 있다.

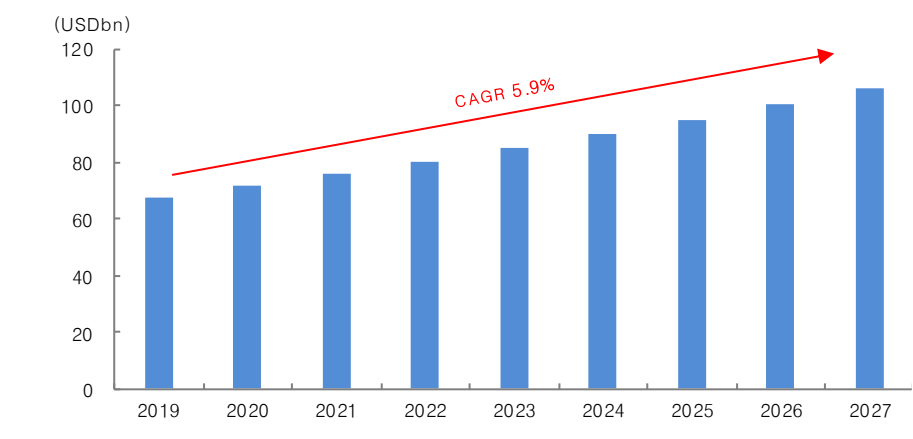
카테라의 기술은 기업의 탄소 배출 목표를 맞춰주거나 도심의 건물 밀집 지역에서 공사 기간과 폐기물을 최소화하여 건설하는 데에 최적화되어 있다. 탄소 배출량 감축과 환경 문제 해결을 위한 국제적 움직임이 카테라에게는 성장의 기회가 될 것이다.

표 8. 카테라 투자 유치 내역 (단위: USDmn)

날짜	투자 라운드	모집 금액	투자자
2020-05-19	시리즈 E	200	SoftBank
2018-09-20	시리즈 D	133.9	SoftBank, Greenoaks Capital Management
2018-01-24	시리즈 D	865	Khosla Ventures, Tavistock Group, Navitas Capital, DFJ Growth Fund, Foxconn Technology Company, CPP Investment Board, SoftBank Group, Soros Fund Management, DivcoWest, Greenoaks Capital Management, Louis Bacon, RiverPark Ventures
2017-12-27	시리즈 D	27.8	비공개
2017-04-13	Venture Round	130	Khosla Ventures, Undisclosed Investors, DFJ Growth Fund, Moore Capital Management, Foxconn Technology Company, Greenoaks Capital Management, RiverPark Ventures, Paxion Capital Partners
2017-01-01	시리즈 C	-	WRVI Capital
2016-03-28	시리즈 C	75.6	비공개
2016-01-25	시리즈 B	51	Foxconn Technology Company
2015-06-18	시리즈 A	7.4	비공개
2015-02-21	시드	0.1	비공개

자료: CB Insights, Crunchbase, 대신증권 Research Center

그림 72. 전 세계 모듈 건설 시장 2027년 \$1,062억 예상



자료: Globe News Wire, 대신증권 Research Center

그림 73. 카테라가 건설 완료한 프로젝트

Project Portfolio

All Projects

Construction Complete

Under Construction

Under Design

Filter ▾



Catalyst Building
Washington



R02 Cambria Hotel
Arizona



Embassy 3A
India



The M Seattle
Washington



Aiya
Arizona



Quinn
New Jersey



Odessa Marriott
Texas



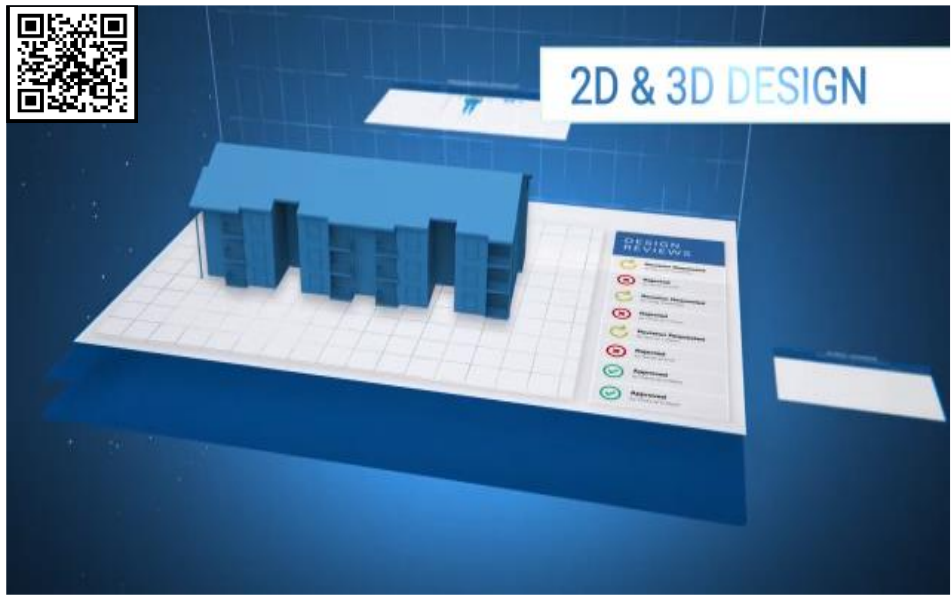
The Jane
Georgia



Hamilton Cove
New Jersey

자료: Katera, 대신증권 Research Center

그림 74. 카테라 홍보 동영상



자료: Katera, 대신증권 Research Center

NASDAQ: ZG

① 기업 개요
주거용 부동산의
매매, 임대, 금융을
클릭 한번으로

② 사업 현황
주택 단기 매매 사업
"iBuyer"로 영역 확장

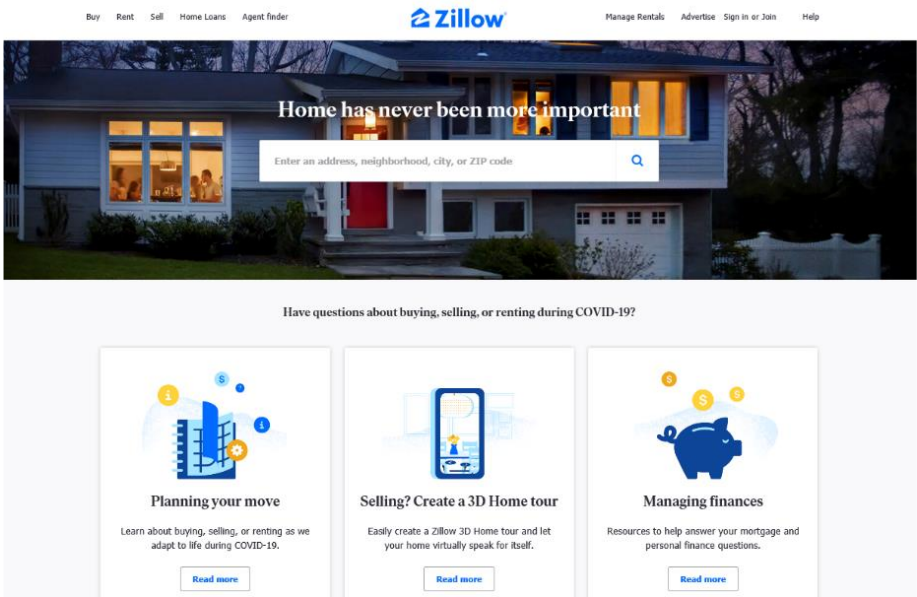
3. 질로우(Zillow Group): 주택 거래 플랫폼의 1세대 유니콘

2004년 미국 시애틀에 설립된 온라인 부동산 데이터 베이스 회사이다. 마이크로소프트에서 스핀오프한 Expedia의 창업자들과 Hotwire.com의 공동 창업자 등이 모여 설립했다. 매물 조사부터 주택 구입 전 과정의 서비스를 온라인으로 제공한다.

부동산 거래 정보를 제공하는 웹사이트 Zillow.com과 스마트폰 앱을 운영하며, 부동산 감정평가 시스템 Zestimate를 개발했다. 미국에서는 매물별 특징이 상이한 개인 주택이나 고급 주택의 시장 가격 형성이 어렵기 때문에 머신러닝 기반의 가격 산출 프로그램인 Zestimate가 혁신적인 도구로 평가받고 있다. 그 외에 부동산 중개인과 소비자를 연결해주는 Premier Agent, 보증과 에스스로 서비스인 Closing Services, 주택 구입자에게 대출 정보를 제공하고 제휴 대부업체와 연결해주는 Home Loans 등 주택 구입 단계별 서비스를 운영한다.

2018년 2분기부터는 Zillow Offer 사업을 시작하면서 프롭테크에서 가장 주목받는 iBuyer 사업으로 확장 중이다. iBuyer는 주택을 시장가보다 할인 매입하여 리모델링한 후 프리미엄을 붙여 매각하는 비즈니스 모델이다. 매도자는 온라인에 주택을 등록하면 일주일에서 90일 사이 원하는 날짜에 매각 대금을 수취하고 거래 수수료는 더 적게 부담하며 각종 서류 작업의 부담을 덜 수 있다. 매수자는 이미 수리가 완료된 주택을 구입하여 원하는 날짜에 입주할 수 있다는 것이 장점이다. iBuyer 기업은 6~9% 정도의 수수료 수익 및 시세 차익을 거둘 수 있는데, 질로우는 10%의 수준의 마진을 유지하고 있다. iBuyer 시장이 미국 전체 주택 거래에서 차지하는 비중은 아직 1% 미만이지만 최근 2년 간 연평균 83%로 빠르게 성장하고 있으며, Opendoor, Offerpad 등 스타트업들이 먼저 진출한 시장에 질로우가 신규 진입하여 시장점유율을 높이는 중이다.

그림 75. 질로우 웹사이트



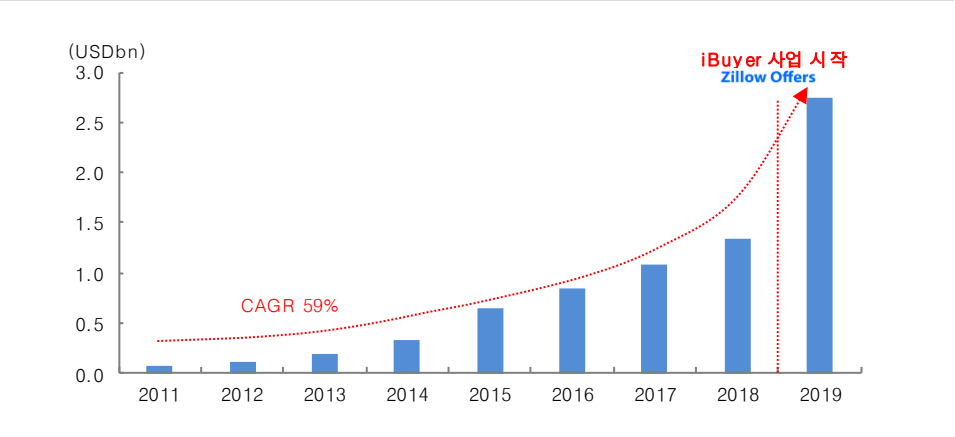
자료: Zillow, 대신증권 Research Center

③ 실적
중개 사업 실적 개선,
ibuyer 사업은 초기
성장 중

2011년 상장 이후 2019년까지 매출액이 연평균 59% 성장했다. 2019년 매출은 27억 달러로 YoY 106% 급증했는데, 이는 Zillow Offer가 포함된 Homes 사업부의 매출이 14억 달러로 26배 증가했기 때문이다. Homes 사업부가 전체 매출에서 차지하는 비중이 2018년 3.9% → 2019년 49.8% → 1Q20 68.4%로 확대되면서 성장의 축이 Homes로 옮겨가고 있다. 그러나 주택 수리비 등 운영 비용으로 인해 사업부는 아직 손실통 상태이다. 2019년 6,511채를 구입, 4,313채를 매각했는데 주택 한 채당 이자 비용을 포함한 매각 손실이 6,400달러 수준이다. 규모의 경제를 확보하면 한 채당 운영 비용이 감소할 것으로 예상된다.

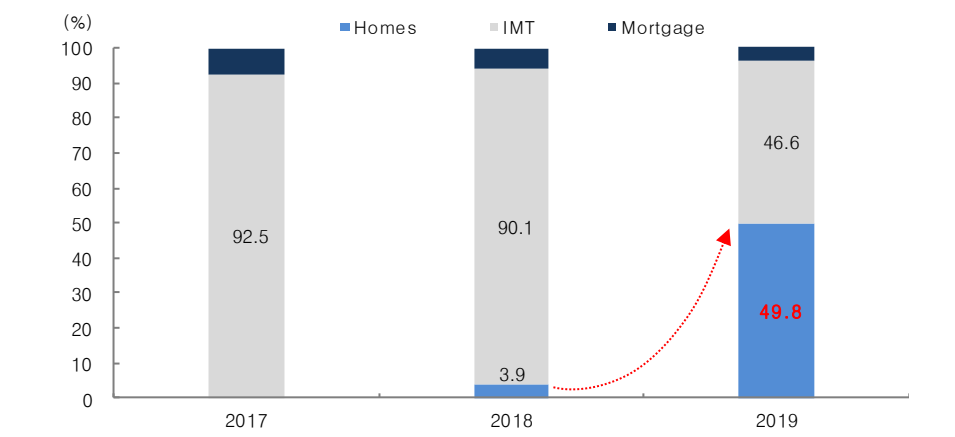
기존의 부동산 중개 사업인 IMT(Internet, Media & Technology) 사업부의 매출은 13억 달러(+6% YoY)를 기록했고 세전순이익은 8천억 달러로 흑자 전환했다. 부동산 중개인으로 부터 매달 선불 수수료를 받고 소비자와 연결해주는 Premier Agent 사업이 견조하게 성장함에 따라 매출 성장과 수익성 개선이 이루어지고 있다. 2018년에는 선불 수수료 없이 거래가 성사되면 수수료를 납부하는 Zillow Flex 시스템을 도입하여 일부 성과가 높은 중개인들을 위주로 전환하는 중이다. 소비자가 중개인에게 납부하는 수수료의 30~40%를 질로우가 가져가는 모델로, 수익성 개선 전략의 일환이다.

그림 76. iBuyer 사업 진출하면서 2019년 매출 두 배 증가



자료: Zillow, Bloomberg, 대신증권 Research Center

그림 77. iBuyer 사업이 속한 Homes 사업부의 매출 비중이 50%로 성장



자료: Zillow, Bloomberg, 대신증권 Research Center

표 9. 질로우 사업부별 연간 실적 (단위: USDmn)

	2015	2016	2017	2018	2019
매출액	645	847	1,077	1,334	2,743
Homes	—	—	—	52	1,365
IMT	—	847	996	1,201	1,277
Mortgage	—	—	81	80	101
매출액 성장률(YoY)	—	31.3%	27.2%	23.8%	105.7%
Homes	—	—	—	—	2505.5%
IMT	—	—	17.7%	20.6%	6.3%
Mortgage	—	—	—	-0.7%	25.9%
영업이익	-150	-193	-162	-129	-247
영업이익률	-23.2%	-22.8%	-15.0%	-9.7%	-9.0%
EBITDA			236	201	39
Homes				-49	-241
IMT			236	240	304
Mortgage				9	-24
세전순이익	-154	-220	-184	-151	-310
Homes	—	—	—	-60	-312
IMT	—	—	-184	-58	80
Mortgage	—	—	—	-14	-45
당기순이익	-149	-220	-94	-120	-305
당기순이익률	-23.1%	-26.0%	-8.8%	-9.0%	-11.1%

자료: Zillow, Bloomberg, 대신증권 Research Center

④ 사업 전략

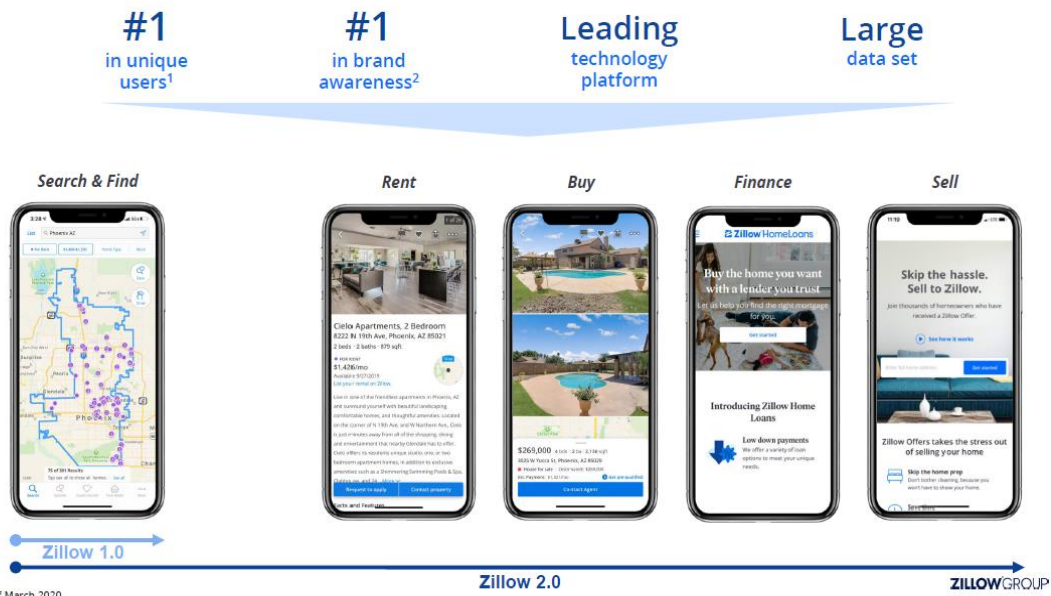
부동산 서치 엔진 →
부동산 거래를 위한
토털 서비스 플랫폼

질로우의 초기 사업 모델은 부동산 서치 엔진을 운영하여 광고 수입을 얻는 것이었다. 2006년 사용자가 직접 주택 매물을 올리는 웹사이트를 런칭했고, 2009년 신문사 웹사이트에 서치 엔진을 올리고 광고 수익을 나눠 갖는 Zillow Newspaper Consortium을 구축했다. 2011년부터 Yahoo, AOL, MSN 등의 부동산 섹션을 운영하면서 부동산 포털 사업을 확장해왔다. 그러나 포털 기반의 광고 수익 모델이 한계에 봉착하면서 부동산 데이터를 분석하여 임대, 매매, 자금 조달 등 주택 거래 전 과정의 서비스를 제공하고 수수료를 수취하는 방식으로 사업 모델을 바꾸었다.

동사의 경쟁력은 미국 주택 시장에서 15년간 축적한 데이터이다. 2019년 말 기준 미 전역 1억 1천만 주택에 대한 데이터를 보유하고 있고, 총 방문자 수는 81억 명, 월평균 순 사용자(monthly unique users)는 1억 7,300만 명이며, 사용자 수는 증가 추세에 있다. 이렇게 축적된 데이터를 분석하여 주택 매도자, 매수자, 임대인, 임차인, 중개인 각각에 특화된 서비스를 제공하고 업무 처리를 일원화하는 것이 질로우의 강점이다. 주택의 면적, 도면, 지역 사진, 3D 투어 등 기본 정보부터 유사 매물과의 가격 비교, 가격 변화 계산, 감정평가, 대출 조건 비교에 이르기까지 다양한 정보와 기능을 소비자에게는 무료로 제공함으로써 사용자 수를 늘리고, 최적화된 중개인 및 대출회사와 연결해 줌으로써 그들로부터 수수료를 받는다. 이처럼 막대한 사용자 수와 일원화된 부동산 거래 절차를 기반으로 iBuyer 사업에서 시너지를 높이는 것이 앞으로의 사업 전략이다.

그림 78. 매물 정보 사이트에서 거래 일원화 서비스 플랫폼으로 진화 중

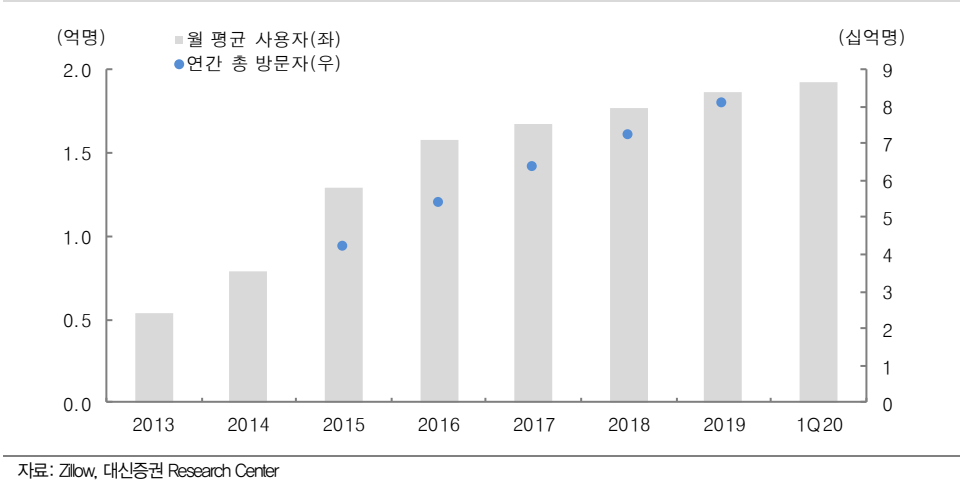
...and are uniquely positioned to address customer needs



1. Comscore data as of March 2020.
2. Zillow Group internal data.

자료: Zillow, 대산증권 Research Center

그림 79. 질로우 사이트 월 평균 사용자와 총 방문자 수는 꾸준히 증가



B2C, B2B 브랜드 라인업 구축

질로우는 적극적인 인수합병을 통해 사업 영역을 넓히고 있다. Trulia, StreetEasy, HotPads, Naked Apartments, Out East 등 주택 소비자 대상 서비스 기업들을 인수하여 다양한 B2C 브랜드를 보유하게 되었다. 또한 주거용 부동산 사업자들을 대상으로 마케팅과 기술 소프트웨어를 제공하는 Mortech, dotloop, Bridge Interactive, New Home Feed도 인수하면서 B2B 브랜드 라인업도 갖추었다. 코로나 19 이후 부동산 거래의 디지털화가 가속화될 것으로 예상됨에 따라, 본업 뿐만 아니라 다양한 지역과 소비자군을 보유하고 있는 자회사들의 성장세 역시 더욱 가팔라질 것으로 예상된다.

표 10. 질로우 인수합병 내역 (단위: USDmn)

날짜	파인수기업	사업 내용	사업 분야	딜 가격
2018-08-06	Mortgage Lenders of America LLC	모기지 대출 사업자 대상 소프트웨어 솔루션 판매	B2C	-
2017-01-12	Hamptons Real Estate Online Inc	미국 동부 지역 온라인 부동산 판매 플랫폼	B2C	-
2016-08-02	Bridge Interactive Group LLC	부동산 중개인 대상 소프트웨어 판매	B2B	-
2016-02-03	Naked Apartments Inc	부동산 임대차 거래 전문 플랫폼	B2C	13
2015-07-22	Dotloop Inc	온라인 부동산 거래 지원 플랫폼	B2B	-
2014-07-28	Trulia Inc	온라인 부동산 거래 플랫폼	B2C	2,795
2014-07-16	Retsly Software Inc	부동산 데이터 오픈소스 제공	B2B	-
2013-08-19	NMD Interactive Inc	부동산 검색 플랫폼 'StreetEasy' 운영	B2C	50
2012-11-26	HotPads Inc	온라인 지도 기반의 부동산 검색 엔진	B2C	16
2012-11-05	Mortech Inc	모기지 대출 사업자 대상 소프트웨어 솔루션 판매	B2B	12
2012-10-31	Buyfolio	뉴욕시 부동산 중개인 및 고객 커뮤니케이션 플랫폼	B2C	-
2012-05-02	RentJuice Corp	임대차 시장 데이터 판매	B2B	40
2011-11-04	Diverse Solutions Inc	부동산 중개인 대상 IT 컨설팅 지원	B2B	8
2011-04-11	Postlets Inc	온라인 부동산 거래 플랫폼	B2C	-

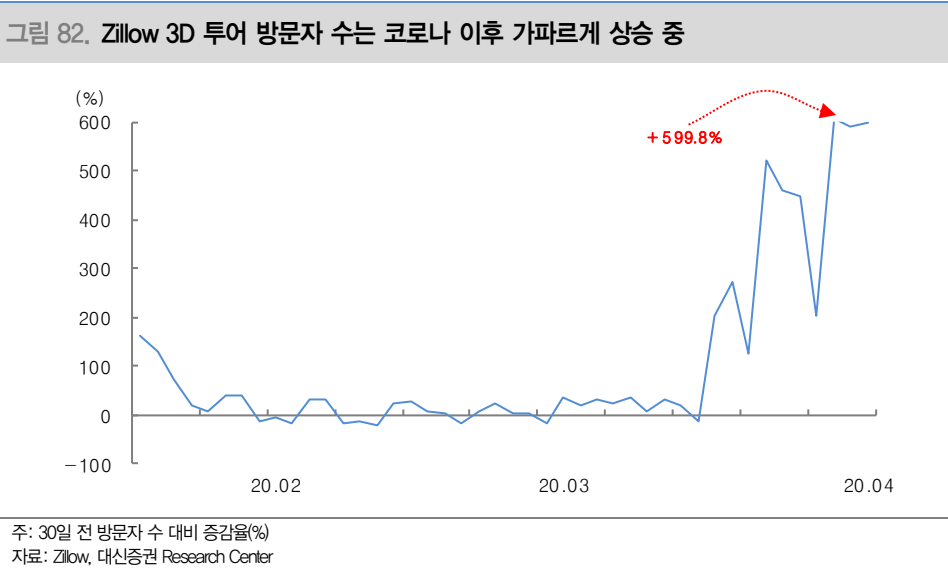
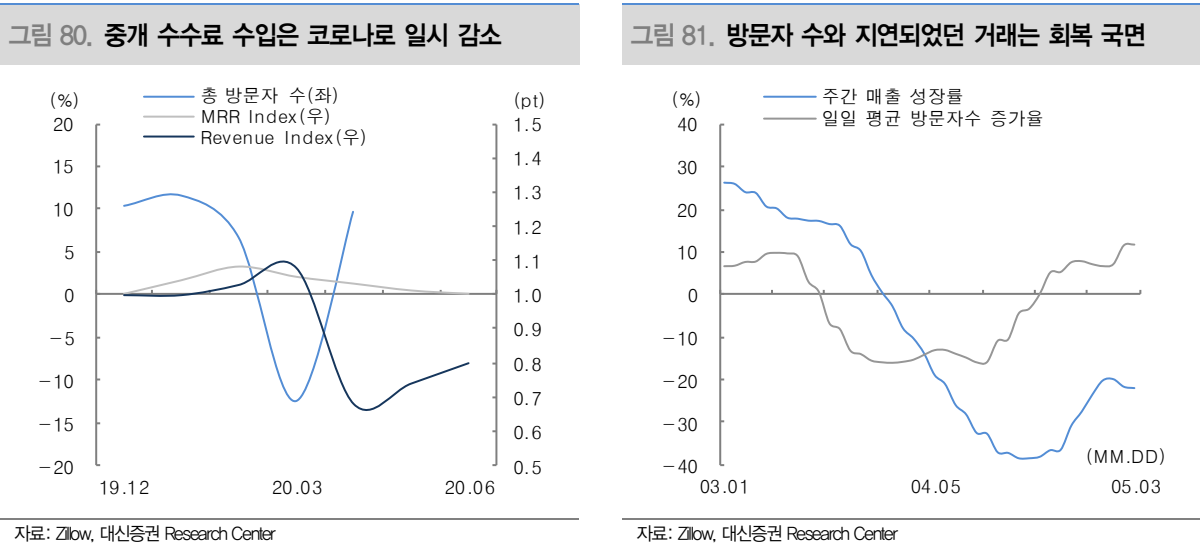
자료: Refinitiv, 대신증권 Research Center

⑥ 향후 전망:

코로나 효과,
온라인 부동산 쇼핑
의 내일은 오히려
밝음

코로나 19가 확산된 2020년 3월 말 이후 방문자 수와 거래 건수는 잠시 감소했다. 그러나 경제 봉쇄가 지속되면서 집의 역할과 가치에 대한 재평가가 이루어지고 있고 이사 수요는 계속 늘 것으로 예상된다. 특히 언택트 주택 거래 수요와 소비자 수용도가 급등했다. Zillow 3D 투어 사용자 수는 올 2월에서 4월 사이 525% 증가했으며, 3D 투어가 가능한 매물에 대한 방문자 수가 40% 많았고 비용은 60% 적었다. 회사는 eSignings, 원격 클로징 등 언택트 기능을 계속 확충하고 있다. 안전을 위해 온라인 거래를 경험한 소비자들 미 미래에는 편리함을 위해 주택 거래 행태를 바꿀 가능성이 높다.

코로나로 인하여 IMT 사업부에서는 Premier Agent 수수료를 50% 감면해주고 Homes 사업부에서는 추가 주택 구입을 지연시키고 있는 상황으로 올 해 실적에는 타격이 있을 수 있다. 하지만 온라인 부동산 쇼핑의 미래는 더욱 밝아졌고, 동사의 막강한 데이터 파워와 언택트 기능들, 프롭테크 자회사들과의 시너지를 고려한다면 부동산 거래 플랫폼 1호 스타트업 출신의 성장세를 계속 주목할 필요가 있다.



NASDAQ:CSGP

① 기업 개요
상업용 부동산
데이터 회사로 시작

② 사업 현황
토탈 거래 서비스
플랫폼으로
사업 확장 중

4. 코스타(CoStar Group): 부동산 데이터 왕국에서 거대 플랫폼으로

1987년 설립된 상업용 부동산 데이터 및 중개 플랫폼 기업으로, 180조 달러 미국 부동산 시장의 디지털화를 이끈 1세대 주자이다. 대표 사업인 코스타(CoStar)는 미 전역 중소 규모 상업용 부동산 데이터와 분석 서비스를 제공한다. 그 외에 상업용 부동산 및 토지, 공동주택 임대, 개인 사업체 등의 거래 중개 플랫폼 브랜드를 다수 운영하고 있다. 미국과 캐나다 등 북미를 중심으로 영국, 프랑스, 독일, 스페인 등 유럽과 아시아에도 진출했다.

코스타 그룹의 목표는 상업용 부동산 투자를 위한 사전 조사와 의사 결정, 거래, 임대 후의 임차인 및 건물 관리에 이르기까지 모든 과정을 온라인으로 제공하는 것이다. 정보 제공 서비스 CoStar Suite는 건물 및 임대 관리 솔루션, 시장 조사/분석 및 컨설팅, 포트폴리오 및 부채 분석, 관리 보고서 작성 등 부가 서비스와 패키지로 구성되어 구독 방식으로 이용 가능하다. 또한 오피스, 리테일, 산업용, 주거용, 상업용 토지, 복합 용도, 호텔 등 모든 종류의 부동산 자산으로 영역을 넓히고 있다. LoopNet, Apartments.com, Lands of America, BizBuySell 등 상업용 부동산 거래 플랫폼 브랜드를 다수 운영하고 있다.

그림 83. CoStar Suite와 기타 분석 솔루션



자료: CoStar Group, 대신증권 Research Center

그림 84. 코스타 그룹 주요 브랜드



자료: CoStar Group, 대신증권 Research Center

③ 실적
2012년 상업용
부동산 중개 사업
시작하며 외형 성장

코스타 그룹의 사업부는 ① 코스타를 중심으로 데이터 분석 사업을 영위하는 Information and Analytics, ② 기타 거래 플랫폼 브랜드들을 운영하는 Online Marketplaces로 나뉜다. 특히 Online Marketplaces 사업부에서는 다수의 브랜드와 웹사이트를 운영한다. 방문자 트래픽을 늘리고 광고주의 마케팅 효과를 극대화하기 위한 전략이다.

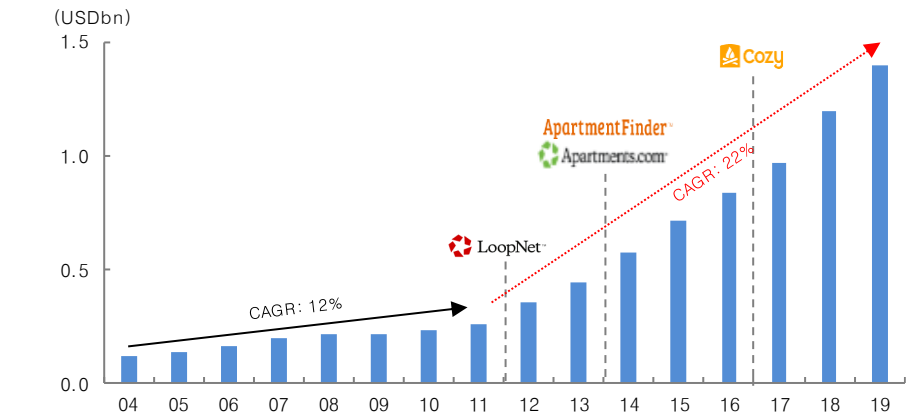
1998년 나스닥에 상장했으며, 2019년까지 25년 간 매출액이 연평균 36% 성장해왔다. 2012년 LoopNet을 인수하며 상업용 부동산 매매 중개 시장에 진출했고, 연이어 아파트 매물 검색 사이트를 인수하며 본격적으로 사업을 다각화했다. 2015년에는 신규 사업 확장에 따른 비용 증가로 순손실을 기록했지만, 2016년 Online Market Places 사업부를 신규 설립하고 사업부 간 시너지가 발생하면서 판매관리비가 줄고 흑자 전환했다.

표 11. 코스타 그룹 사업부 구분

사업부	내용	브랜드/웹사이트
Information and Analytics	CoStar Suite	상업용 부동산 데이터와 분석 솔루션 패키지 CoStar Property, CoStar COMPS, CoStar Market Analysis, CoStar Tenant, CoStar Lease Comps, CoStar Public Records
	Information Service	상업용 부동산 분석 및 임대 관리 솔루션 CoStar Real Estate Manager, CoStar Investment Analysis, CoStar Risk Analytics, Grecam, Belbex, Thomas Daily, STR
Online Marketplaces	Multifamily	아파트, 타운하우스 등 공동주택 임대 중개 플랫폼 Apartments.com, ApartmentFinder.com, ForRent.com, ApartmentHomeLiving.com, WestsideRentals.com, AFTER55.com, CorporateHousing.com, ForRentUniversity.com, Apartmentos.com, OffCampusPartners.com
	Commercial Property and Land	상업용 부동산, 토지, 개인 사업체 등 매매/임대 중개 플랫폼 LoopNet, Lands of America, LandAndFarm, LandWatch, BizBuySell, BizQuest, FindaFranchise

자료: CoStar Group, 대신증권 Research Center

그림 85. 2012년 부동산 중개 사업 진출하며 매출 성장 가속화



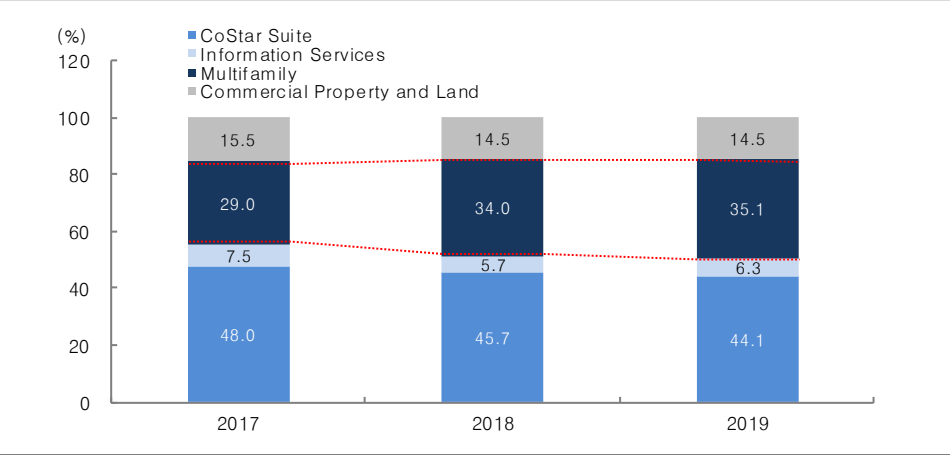
자료: 대신증권 Research Center

공동주택 임대 중개
사업 급성장하며
실적 개선 시도

2017년부터는 계속 프롭테크 기업을 인수하면서 외형 성장과 비용 절감을 동시에 이루었다. 최근 3년 간 연평균 매출액이 19%, 순이익이 55% 성장하여, 2019년 매출액 14억 달러, 순이익 3.2억 달러(순이익률 22.5%)를 기록했다. 연간 신규 구독 매출은 최근 6년 간 연평균 23% 증가 추세로, Online Marketplaces 사업부가 신설된 2016년 이후 더욱 가파르게 성장했다.

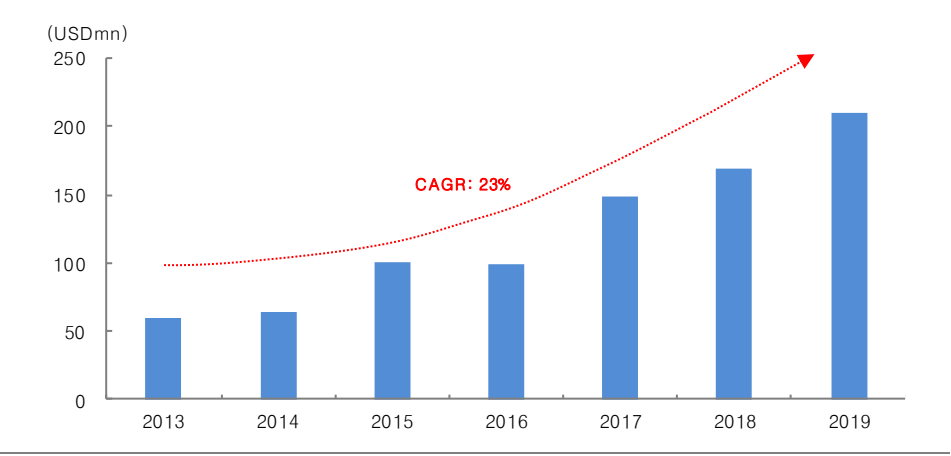
이처럼 빠른 성장에는 신규 사업의 공이 컸다. Online Marketplaces 사업부가 전체 매출에서 차지하는 비중은 2019년 49.5%로 상승했고, 특히 공동주택 임대를 중개하는 Multifamily 사업이 급성장하여 사업부 매출의 70% 이상을 차지하고 있다. Multifamily 사업의 성장세는 올해 1분기에도 이어졌다. Multifamily 사업부의 매출 성장(+5.6%, QoQ/+20.3%, YoY)에 힘입어 Online Marketplaces 사업부가 전체 매출에서 차지하는 비중은 50%로 소폭 상승했다.

그림 86. 공동주택 임대 중개하는 Multifamily 사업부 매출 비중 지속 확대



자료: Zillow, Bloomberg, 대신증권 Research Center

그림 87. 연간 신규 구독 매출(Net New Booking) 증가세



자료: CoStar Group, 대신증권 Research Center

표 12. 코스타 사업부별 연간 실적 (단위: USDmn)

	2015	2016	2017	2018	2019
매출액	712	838	965	1,192	1,400
CoStar Suite	—	408	463	545	618
Information Services	—	77	73	68	88
Multifamily	—	225	280	406	491
Commercial Property and Land	—	127	150	173	203
매출액 성장률(YoY)	23.6%	17.7%	15.2%	23.5%	17.4%
CoStar Suite	—	12.0%	13.0%	18.0%	13.0%
Information Services	—	5.0%	-6.0%	-7.0%	31.0%
Multifamily	—	109.0%	24.0%	45.0%	21.0%
Commercial Property and Land	—	11.0%	18.0%	16.0%	17.0%
영업이익	12	145	174	274	364
영업이익률	1.6%	17.3%	18.0%	23.0%	26.0%
EBITDA	90	215	237	351	445
세전순이익	3	137	165	284	391
당기순이익	-4	85	123	238	315
당기순이익률	-0.5%	10.2%	12.7%	20.0%	22.5%

자료: CoStar Group, Bloomberg, 대신증권 Research Center

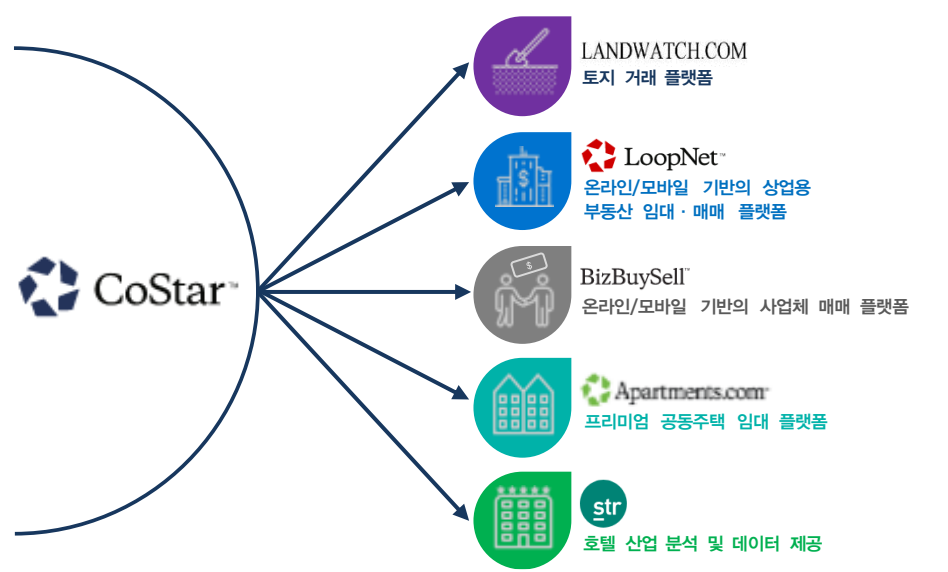
④ 사업 전략
본업의 유기적 성장+ 전략적 M&A를 적극 활용한 외연 확장

데이터 분석 기업 → 매매 중개 플랫폼으로 인수 범위 확장

코스타의 경쟁력은 거대 투자자들의 커버리지에 속하지 않는 중소형 빌딩이나 리테일 시설 등 상업용 부동산 시장에서 30년 이상 데이터를 축적했다는 데에 있다. 데이터 관리/분석 기술 개발에도 십억 달러가 넘게 투자한 결과, 다양한 분석 서비스로 사업을 확장하는데 성공했다. 제2의 성장 단계로 도약하기 위해 경쟁사 및 관련 기업을 적극 인수하여 시장 점유율을 높이고 신기술을 흡수, 사업 영역을 확대하고 있다. 데이터 구독 사업으로 양호한 현금흐름을 유지하면서 M&A에 투자했고, 피인수기업의 서비스, 시장, 기술을 통합하면서 부동산 중개 플랫폼 사업을 빠르게 성장시켰다.

이 같은 전략은 2014년 수립된 5개년 계획에서 드러난다. 5년 내 매출 10억 달러, EBITDA 마진 40% 달성을 목표로, 기술 개발과 사업 확장에 투자하는 것이었다. LoopNet 인수 전까지 사들인 회사들은 주로 코스타의 분석 기능을 보완해줄 수 있는 기술 보유 기업들이었다. 2014년 Apartments.com을 시작으로 아파트, 학생 주택, 토지, 상업용 부동산 등 다양한 부동산 자산의 매매/임대 플랫폼, 그리고 미국 각 지역과 해외에 거점을 가진 중개 플랫폼들로 인수 대상을 넓혔다. CoStar와 LoopNet의 데이터를 통합하고 리서치 센터 투자를 늘렸으며 기존 코스타 서비스에 부동산 사후 관리 서비스를 추가하는 등 본업인 데이터 분석 사업에도 투자를 지속했다.

그림 88. 적극적 인수합병을 통해 사업 영역 및 브랜드 확장



자료: 대신증권 Research Center

기존 구독 상품 이용
고객들에게 추가
서비스 판매하여
수익 확대

코스타는 M&A를 통한 서비스의 확장이 장기적으로 구독 기반으로 제공하는 자사 서비스의 침투율을 높이고 기존의 고객들에게 추가 서비스를 판매할 수 있는 기반을 마련해 줄 것으로 기대하고 있다. 올해 1분기에도 상업용 부동산 경매 플랫폼 Ten-X를 인수했고, 파산 절차가 진행 중인 주거용 부동산 매매 플랫폼 RentPath를 연내 인수 완료할 예정이다. 창업 후 총 26개 기업을 인수한 것으로써, 상업용 및 주거용 부동산 중개 시장에서의 점유율을 더욱 확대할 것으로 예상된다.

표 13. 코스타 인수합병 내역 (단위: USDmn)

날짜	피인수기업	사업 내용	사업 분야	딜 가격
2020-05-13	Ten-X LLC	온라인 상업용 부동산 경매 플랫폼	B2B	190
2020-02-12	RentPath	온라인 주거용 부동산 판매 플랫폼	B2C	-
2019-10-01	Smith Travel Research Inc	호텔 산업 전문 데이터 제공	B2B	450
2019-06-20	Off Campus Partners LLC	대학생 및 교수 대상 off-campus 주거 공간 거래 플랫폼	B2C	-
2018-11-08	Cozy Services Ltd	임대차 거래 프로세스 지원 플랫폼	B2B	68
2018-10-12	Realla Ltd	온라인 상업용 부동산 검색 엔진	B2C	-
2017-09-12	Dominion Enterprises Inc	부동산 렌트 listing 및 정보 제공 사이트 ForRent.com 운영	B2C	385
2017-07-18	The Screening Pros LLC	임대차 계약 관리 소프트웨어 제공	B2B	-
2017-05-10	DataSphere Technologies Inc	온라인 농지 판매 플랫폼 LandWatch.com 운영	B2C	-
2017-02-01	Westside Rentals	캘리포니아 남부 지역 부동산 렌트 전문 거래 플랫폼	B2B	-
2015-04-29	Apartment Finder	아파트 전문 부동산 검색 엔진	B2C	-
2015-04-29	Network Communications Inc	부동산 정보를 다룬 온라인 잡지 출간	B2C	170
2014-03-03	Apartments.com	아파트 전문 부동산 검색 엔진	B2C	585
2012-04-30	LoopNet	상업용 부동산 거래 플랫폼	B2C	-
2012-04-30	BizBuySell	온라인 개인 사업체 거래 플랫폼	B2C	-
2012-03-13	Resolve Technologies	기관 및 부동산 전문 투자자 대상 IT 솔루션 제공	B2B	-
2011-10-26	Virtual Premise Inc	부동산 전문 소프트웨어 컨설팅	B2B	-
2009-07-20	Property & Portfolio Research LLC	부동산 투자 전문 리서치 및 자문	B2B	22
2008-08-12	Reis Inc	부동산 시장 데이터 제공	B2B	108
2008-04-01	DoreyPro	부동산 정보 검색 서비스	B2C	-
2004-09-22	RealComp Inc	부동산 시장 데이터 제공	B2B	-
2004-04-19	Peer Market Research Inc	상업용 부동산 전문 정보 제공 서비스	B2B	-
2002-11-25	Property Intelligence PLC	부동산 시장 정보 제공	B2B	16
2002-09-19	Real Net	상업용 부동산 사업자 대상 정보 제공 서비스	B2B	-
2000-02-21	Comps.com	상업용 및 주거용 부동산 거래 데이터 제공	B2B	-
1999-01-19	LeaseTrend	상업용 부동산 데이터 제공	B2B	-

자료: CB Insights, Refinitiv, 대신증권 Research Center

⑤ 향후 전망

중소 상업용 부동산
및 공동주택 시장의
효율성 개선 수요는
증가할 것

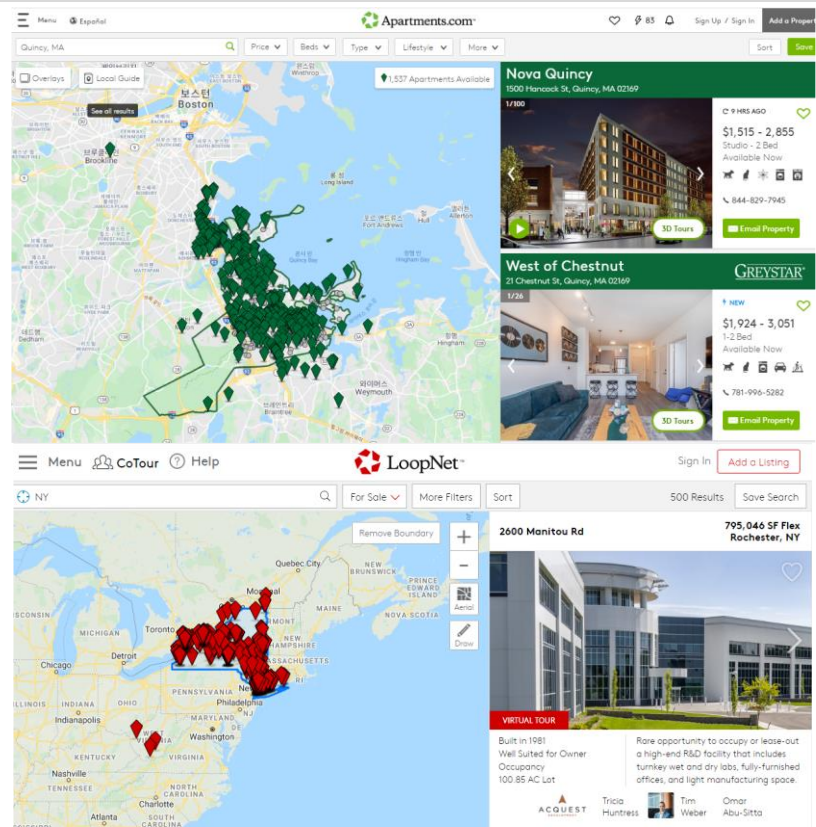
거대 부동산 플랫폼
기업으로 도약할
가능성

중소형 빌딩이나 리테일 시장에서는 정보 수집과 투자 의사 결정이 비효율적으로 이루어져 왔다. 지역별로 다수의 브로커와 리서치 기업들이 동일한 조사를 반복하거나 잘못된 데이터를 기반으로 분석을 해온 것이다. 소규모 법인이나 개인 투자자들에게 잘못된 또는 파편화된 정보가 전달되는 경우도 많았다. 동사가 공략하는 바는 이와 같은 시장에서 정보 수집과 분석을 표준화 함으로써 거래 효율성을 개선하는 것이다.

공동주택 임대 시장도 마찬가지다. 집주인이 광고비를 내고 직접 웹사이트에 매물을 게재하는 것은 신문 광고와 다를 바 없는 수준이다. 코스타는 Multifamily 데이터베이스에 축적된 데이터를 바탕으로 실시간 매물을 업데이트하여 정확도를 높이고 3D 영상이나 후기 검색 등의 편의 기능을 제공한다. 온라인 임대 솔루션은 임대 관련 서류 작성, 임차인 신용도 체크 등의 기능을 갖춰 비대면 트렌드에 따라 수요가 더욱 증가할 것으로 예상된다. 동사는 빠르게 성장하고 있는 중개 플랫폼 사업을 집중 육성한다는 전략이다. 올해는 B2C 브랜드인 Apartments.com에 대한 마케팅을 대폭 늘릴 계획이다.

코스타는 오랜 기간 축적된 데이터와 분석 역량, 고객 베이스를 중개 플랫폼 사업에 활용할 수 있다는 측면에서 신생 스타트업과 차별화된다. 데이터 사업을 통한 안정적인 현금 흐름 덕분에 스타트업 M&A도 계속 추진할 수 있다. 중소형 상업용 부동산 데이터 선두 기업으로서 다양한 부동산 자산의 중개 사업까지 진출하고 있는 코스타는 거대 부동산 플랫폼 기업으로 성장할 가능성이 높다.

그림 89. 공동주택 중개 플랫폼 Apartment.com 과 상업용 부동산 중개 플랫폼 LoopNet



자료: CoStar Group, 대신증권 Research Center

비상장 유니콘

① 기업 개요
바닥 청소부터 제설
작업까지 건물 관리
의 모든 것

② 사업 현황
지역별로 분산화되어
효율성이 낮은
부동산 관리 시장

전국적인 유지·보수
서비스망과
관리 소프트웨어를
모두 제공

5. SMS Assist: 건물 관리 상황을 온라인으로 체크

1999년 시카고에서 건물 바닥 청소 회사로 시작하여 2005년 부동산 관리 소프트웨어를 출시하면서 사업을 고도화하기 시작했다. 상업용부터 주거용까지 건물과 시설의 유지·보수 시장을 혁신하고 있는 기업가치 10억 달러의 후기 단계 벤처 기업이다. 전기, 상하수도, 목공, 기계·설비의 수리, 바닥·창문 청소, 조경, 제설, 주차장 관리 등 부동산 시설 관리 서비스와 이를 관리하는 소프트웨어 플랫폼을 제공한다.

부동산 관리 사업은 북미 지역에서 350억 달러의 시장을 형성하고 있다. 건물주들은 ① 건물 관리 소프트웨어, ② 지역별 건물 관리 서비스, ③ 전국 단위의 건물 관리 서비스 중 니즈에 따라 별도의 사업자를 선정하여 이용해왔다. 특히 건물과 시설을 여러 지역에 보유하고 있는 포춘 500대 기업들은 지역별 점포 매니저가 해당 지역의 하청업체나 개별 기술자를 고용하여 조경, 창문 청소, 제설 작업 등을 맡기는 경우가 많다. 이렇게 분산화된 관리 체계에서는 건물 관리에 다양한 기술과 경험을 활용하거나 규모의 경제를 이루기 어렵다.

SMS Assist는 전국적 서비스 망과 소프트웨어 두 가지를 모두 제공한다는 점에서 차별화된다. 각 지역의 매니저가 주기적으로 건물을 관리하며 소프트웨어 솔루션을 통해 고객과 결과를 공유한다. 특수 상황이 발생하면 파트너 관계에 있는 지역별 기술자를 고객사에 연결해준다. 개별 기술자들은 인접 지역의 일자리를 소개받을 수 있고 고객사는 기술자를 찾는 수고와 비용을 아낄 수 있다. 본사에서는 주 7일, 24시간 중앙 관제 센터를 운영하며, 미 전역에 2만8천 명의 전문 기술자 네트워크를 보유하고 있다.

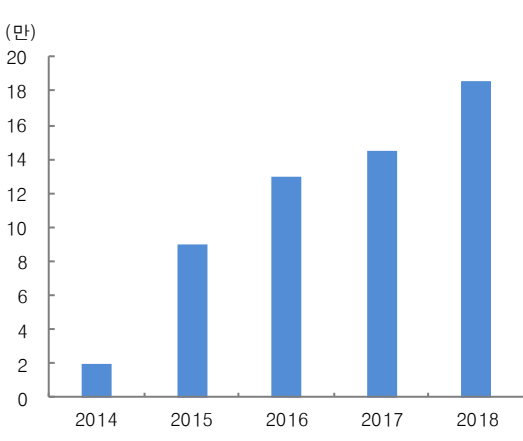
이처럼 전국의 건물을 통합 관리함으로써, 시설 관리의 품질과 운영 투명성은 개선하면서 연간 건물 관리 비용을 10~20% 절감하고 있다. 주요 고객은 전자제품 소매 업체 BestBuy와 같이 다수의 지역에 지점을 보유한 기업들으로써, 포춘 500대 기업들과 전국의 시설 관리를 위임하는 1억 달러 이상 규모의 계약을 다수 체결했다. 관리 시설은 2015년 90,000개에서 현재 약 186,000개로 늘었다.

그림 90. 건물 유지·보수를 위한 모든 서비스 제공



자료: SMS Assist, 대신증권 Research Center

그림 91. 미국 내 관리 시설 개수가 빠르게 증가



자료: SMS Assist, 대신증권 Research Center

③ 사업 전략
서비스 분야 확장과
통합관리 소프트웨어
개발

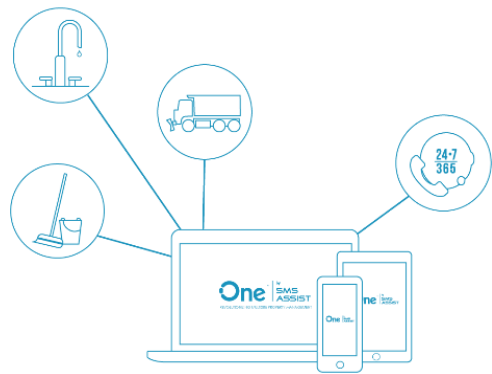
SMS Assist가 프롭테크 기업으로서 본격적으로 성장한 지는 불과 10년 남짓이다. 2009년 SMART Facilities Services를 인수하면서 제설 및 제빙 작업, 조경, 주차장 관리 등으로 서비스 분야를 넓혔고, 2013년에는 모바일 앱을 출시했다. 2009년 200만 달러에 불과하던 매출은 그 후 5년 간 연평균 80% 성장하여 2013년 2억5천만 달러를 넘었다. 2014년에는 주거용 부동산 서비스 시장에 진출하여 현재 2만 채가 넘는 주택을 관리하고 있다. 임대 주택 관리 서비스도 제공하는데, 새로운 임차인이 들어올 때까지 주택을 수리/관리 해주는 서비스이다. 상업용 부동산 관리의 경우 외형, 시설, 내부 관리로 나누어 세분화된 서비스를 제공하며, 전력 및 HVAC(공기조화) 시스템 등 전문성을 요하는 부분까지 포함된다. 2016년에는 온라인 서비스 강화를 위해 “One by SMS Assist”를 출시했다. 관리 인력이 건물의 상태를 업데이트하면 고객은 실시간으로 확인할 수 있고, 전문 인력들은 본사와의 행정 업무, 커뮤니케이션 등에 효율을 기할 수 있는 통합 소프트웨어 솔루션이다.

그림 92. 상업용 부동산 시설 관리 서비스 예시



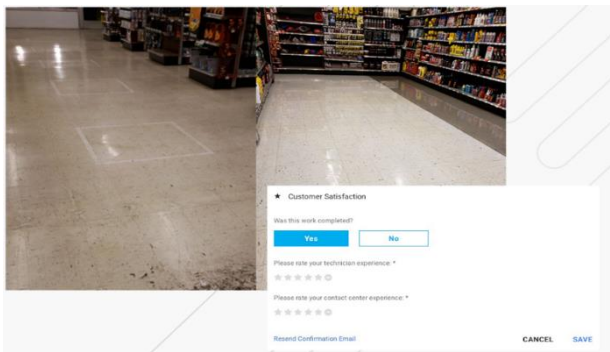
자료: SMS Assist, 대신증권 Research Center

그림 93. One by SMS Assist



자료: SMS Assist, 대신증권 Research Center

그림 94. 서비스 결과를 고객이 직접 확인하고 만족도 체크



자료: SMS Assist, 대신증권 Research Center

④ 투자 유치
O2O 부동산 관리
분야 유일한 유니콘

2011년 첫 투자 유치를 시작으로 세 군데의 투자자로부터 총 2억 5,500만 달러의 투자금을 유치했는데, 2016년에는 골드만삭스가 1.5억 달러를 투자했다. 당시 회사는 매출액이 2015년 3.5억 달러에서 2016년 5억 달러로 증가했으며, 매년 50% 이상 성장해왔다고 밝혔다. 2016년 기업가치가 10억 달러로 평가됨에 따라 Compass, Homelink와 함께 프롭테크 초기 유니콘으로 등극했다.

⑤ 향후 전망
O2O 부동산 관리
분야 유일한 유니콘

SMS Assist는 보유 고객과 지역별 인력, 관리 건물이 증가함에 따라 빅데이터 분석 기술에 투자하고 있다. ‘예측 분석(predictive analytics)’ 기술 도입을 회사의 다음 발전 단계로 삼아 신규 인력을 충원하고 관련 기업과 파트너십을 맺고 있다. 시설이나 장비가 고장나기 전에 예측하고 대응하는 시스템을 구축하고자 빌딩에 센서를 부착하여 데이터를 수집하고 이를 분석하는 기업들과 협력하려는 것이다.

부동산 관리 분야는 아직도 지역별 개별 기술자 또는 소규모 기업을 중심으로 구성되어 디지털 기술 도입이 더딘 시장이다. 빅데이터 분석을 바탕으로 건물 관리 선제 대응 시스템을 구축한다면 SMS Assist가 시장을 선도할 수 있을 것으로 예상된다.

표 14. SMS Assist 투자 유치 내역

(단위: USDmn)

날짜	투자 라운드	모집 금액	투자자
2016-06-07	시리즈 D	150	GS Growth
2015-05-05	시리즈 C	45	Insight Partners
2013-10-22	시리즈 B	45	Pritzker Group Venture Capital
2011-06-22	시리즈 A	15	Pritzker Group Venture Capital

자료: CB Insights, Crunchbase, 대신증권 Research Center

그림 95. SMS Assist 홍보 동영상



자료: SMS Assist, 대신증권 Research Center

프롭테크 4.0 시대, 부동산업의 본질적 변화를 이끌 기업은?

거대 부동산 플랫폼의 시장 지배 가능성

프롭테크 산업이 새로운 국면으로 진입하는 지금은 그간 성장을 주도해 온 중개 플랫폼의 여세가 지속될 것인지 고민해 볼 시점이다.

플랫폼 비즈니스는 사업자가 비즈니스 네트워크(플랫폼)를 구축하면 수요자와 공급자가 직접 참여하여 거래하는 형태를 뜻한다. 다수의 사용자를 모집한 후, 다양한 부가 서비스를 제공함으로써 고객을 락인(lock-in)하고 수익을 증대시키는 것이 지금까지의 성공 방정식이다. 데이터와 사용자 기반을 확보해온 부동산 중개 플랫폼들은 더욱 큰 시장이 기대되는 부동산 관리로 서비스를 확대하면서 수익 모델을 개발하고 있다. 주거용까지 시장을 넓히고 다양한 서비스를 추가하고 있는 코스타의 전략이다. 앞으로 중개 뿐만이 아니라 모든 밸류체인에 걸쳐 서비스를 제공하는 소수의 거대 사업자 위주로 시장이 재편될 것으로 예상된다. 코로나를 계기로 대규모 상업용 부동산 플랫폼이 등장할 가능성도 높아졌다.

단, 빅데이터와 분석 역량을 보유한 인터넷 플랫폼의 프롭테크 산업 진출 가능성은 위험 요인이다. 그러나 중개인과의 네트워크, 특정 주거 조건에 대한 소비자 선호도 데이터, 감정평가 알고리즘 등 부동산 시장에 특화된 역량은 부동산 플랫폼만의 강점이다.

그림 96. 부동산 중개 플랫폼은 전 밸류체인으로 서비스를 확장 중



자료: 대신증권 Research Center

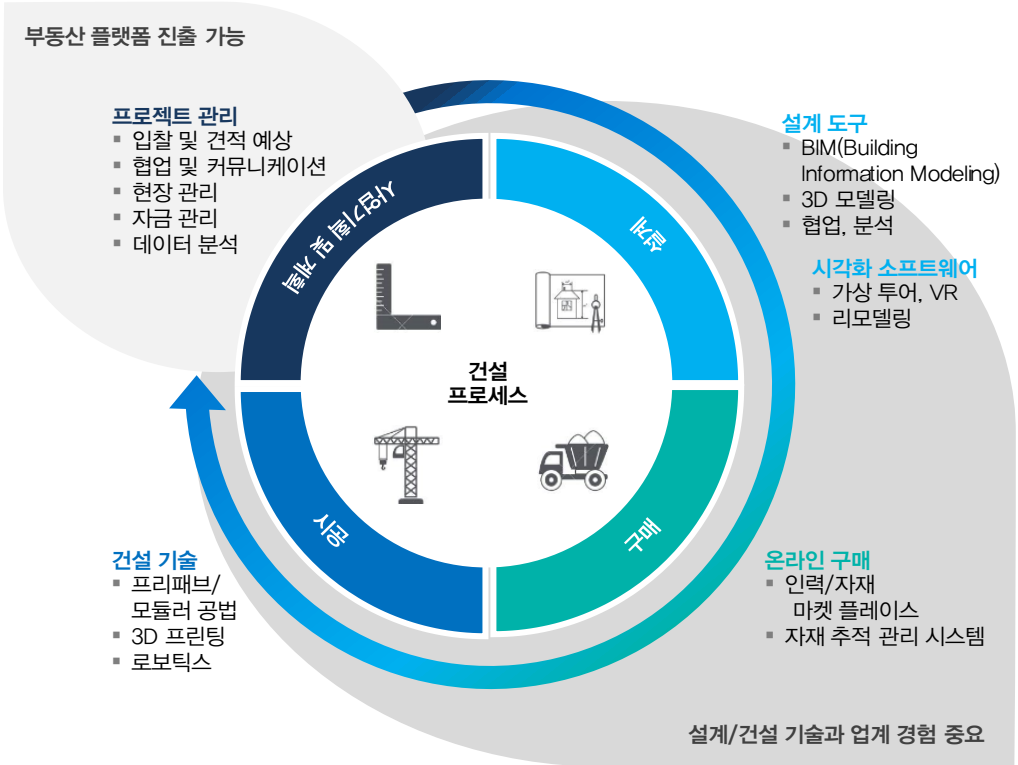
중개 플랫폼이 장악
하기 어려운 콘테크
의 영역

부동산 전문가들은 기술의 영향을 많이 받을 분야로 설계/시공을 꼽는다. 현재 시장의 개화 속도나 투자 수익이 매매·임대와 관리 분야에서 발생하고 있기 때문에 그 위주로 발달하고 있지만, 혁신 기술의 도입이 더딘 건설 분야에서 잠재적 성장 가능성이 크다는 것이다. 다운스트림에 특화된 중개 플랫폼들이 업스트림인 건설업에 경쟁우위를 확보하기는 어렵다. 현재까지 시행사, 건설사 등의 니즈에 맞춘 부동산 개발 과정 및 건설 현장 관리의 비효율성을 개선해주는 온라인 솔루션(협업 소프트웨어, 데이터 분석, 재무/투자 관리) 스타트업들이 다수 나타났다. 투자자를 위한 프로젝트 관리 솔루션과 같은 영역에는 중개 플랫폼이 진출할 수 있다. 그러나 카테라의 프리패브(Pre-Fabrication) 시공과 같은 사업은 건설 기술과 현장 역량을 갖춘 기업이 경제적 해자를 구축하기에 유리한 분야이다. 디지털화, 건물의 다품종 소량생산과 같은 건설업의 근본적 혁신을 이루어내는 기업은 중개 플랫폼이 아닌 콘테크 전문 기업일 확률이 높다.

부동산 플랫폼과
콘테크 기업이
부동산 업의 변화를
주도할 것

프롭테크 4.0 시대에는 부동산 업역의 본질적 변화가 일어날 수 있다. 공유경제의 실효성이 시험대에 오르고 코로나 이후 공간에 대한 인식이 달라짐에 따라, 선호하는 부동산의 형태, 활용도, 매매와 관리 방식, 시공 방식 등 부동산 밸류체인 전 영역에 걸쳐 변화가 수반될 것이다. 이러한 변화의 흐름을 주도할 거대 부동산 플랫폼 기업과 콘테크 기업이 탄생할 것으로 기대한다.

그림 97. 부동산 개발 분야에서는 건설 기술과 경험을 가진 콘테크 전문 기업이 유리



자료: 대신증권 Research Center

Appendix.

국내외 프롭테크 기업
리스트

표 15. 국내 프롭테크 주요 기업 리스트

(단위: 억원)

분야	기업	소개	설립년도	매출액	투자규모	URL
부동산마케팅플랫폼	리퍼블릭	부동산 O4O 서비스	2017	—	10	www.republic.net
	마이빌딩북	임대차 부동산 종합 관리	2015	—	12	www.wonlab.com
	알스퀘어	사무공간 전문 솔루션	2009	—	158	www.rsquare.co.kr
	친친디산업개발	부동산 개발 O2O 플랫폼	2018	80	—	www.chinchind.com
	피터팬의 좋은방 구하기	부동산 중개 플랫폼	2013	53	62	www.duse.co.kr
	하우빌드	건축사 및 건설사 중개 건축 플랫폼	2007	7	30	www.howbuild.com
	호갱노노	주거 부동산 중개 플랫폼	2015	0.5	23	hogangnono.com
공유서비스	CIC	리테일 상업 공간 개발	2015	30	10	ciccorp.co.kr
	고스트키친	공유 주방	2017	—	121	ghostkitchen.net
	나누다키친	공유 주방 및 식당	2016	24	28	www.nanudakitchen.com
	마이워크스페이스	공유 오피스	2015	18	13	myworkspace.co.kr
	쉐어니도	공유 오피스 및 주거	2016	12	10	www.sharenido.com
	스위트스팟	팝업스토어 플랫폼	2015	—	75	www.sweetspot.co.kr
	스테이즈	부동산 중개 및 공유 주거 서비스	2014	—	67	www.stayes.com
	스파크플러스	공유 오피스	2016	140	600	sparkplus.co
	앤스페이스	부동산 정보, 커뮤니티 공간 기획 및 운영, 사회주택 개발 및 운영	2013	17	12	www.nspace.co
	엠지알브이	코리빙(Co-living) 서비스	2018	50	16	mangrove.city
	작심	교육 공간 운영	2013	200	189	www.zaksim.co.kr
	코리아런드리	세탁 솔루션	2013	117	—	korealaundry.com
	패스트파이브	공유 오피스	2015	425	747	www.fastfive.co.kr
	홈즈컴퍼니	공유 주거 서비스	2015	50	16	mrhomes.co.kr
	디스코	종합 부동산 정보 플랫폼	2016	23	—	www.disco.re
데이터&밸류에이션	리치고	부동산 빅데이터 AI	2019	11	2.5	www.richgo.ai
	스페이스워크	토지 개발 솔루션	2016	—	100	www.spacewalk.tech
	Zip펀드	맞춤형 부동산 및 금융 정보 서비스	2015	14	—	www.zipadvisor.co
	플라이하이	전자민원 서류 발급 대행 B2B 솔루션	2015	16	13	www.flyhigh-x.com
부동산관리	쏘시오리빙	ICT 기반의 커뮤니티 주거 서비스	2017	20	9	www.ssocioliving.com
	잘살아보세	아파트 종합 관리 솔루션	2017	—	20	www.jalsalda.com
IoT&스마트홈	어웨어	실내 공기질 측정기	2014	36.5	—	kr.getawair.com
건축 솔루션&VR/AR	아키드로우	VR/AR 및 AI 기술을 활용한 인테리어 솔루션	2014	—	23	www.archisketch.com
	어반베이스	3D 공간 데이터 플랫폼	2014	—	100	www.urbanbase.com
	엔젤스윙	드론 데이터 플랫폼	2016	1.7	18.5	angelswing.io
	집뷰	실감형 콘텐츠 기반 부동산 솔루션	2015	60	—	business.zipview.kr
	청소프트 I&I	개별 프로세스 특화 3D BIM 솔루션 개발	2008	20	50	www.chang-soft.com
	큐픽스	3D 디지털트윈	2015	—	77	www.cupix.com
인테리어	오늘의집	인테리어 플랫폼	2014	242	111	www.bucketplace.co.kr
	인스테리어	빅데이터 기반의 인테리어 플랫폼	2016	13.7	40	www.interior.co.kr
	집꾸미기	리빙 미디어 커머스	2012	124	90	www.ggumim.co.kr
	집닥	인테리어 견적 및 건축 중개 플랫폼	2015	—	200	www.zipdoc.co.kr
	하우저	가구 클라우드 인프라 서비스	2016	100	76	service.howser.co.kr
자금조달	어니스트펀드	핀테크 투자 서비스	2015	455	334	www.honestfund.kr
	위펀딩	부동산 시장 리서치, 투자자문, 부동산 포트폴리오 투자	2015	35	750	www.wefunding.com
	카사	부동산 수익증권 유통 플랫폼	2018	—	100	www.kasa.co.kr

주: 한국프롭테크포럼 2020 PROPTech LIST BOOKdp 수록된 146 개사 중 매출액과 투자규모를 고려하여 선정
자료: 한국프롭테크포럼, 대신증권 Research Center

표 16. 글로벌 프롭테크 주요 기업 리스트

(단위: USDbn)

구분	기업	소개	기업가치/시가총액	URL
상장	CoStar Group	상업용 부동산 데이터 업체	32.78	www.costargroup.com
	Zillow	온라인 부동산 중개 및 검색	15.14	www.zillow.com
	Appfolio	부동산 관리 소프트웨어	4.77	www.appfolio.com
	Redfin	온라인 부동산 중개 및 검색	4.14	www.redfin.com
	Real Matters	모기지 대출 사업자 대상 사업 지원 소프트웨어 제작	1.88	www.realmatters.com
	Zutec	모바일 건설 지원 소프트웨어	0.01	www.zutec.com
비상장	WeWork	공유 오피스	8.00	www.wework.com
	Procore	건설 프로젝트 관리 소프트웨어	5.00	www.procore.com
	SoFi	온라인 모기지 대출 플랫폼	4.30	www.sofi.com
	Opendoor Labs	온라인 부동산 매매 및 재매각	3.80	www.opendoor.com
	Katerra	모듈화 정밀 건설 업체	3.00	www.katerra.com
	Uptake	산업용 AI 소프트웨어 업체	2.30	www.uptake.com
	Desktop Metal	주택 건설용 3D 프린터 제작 업체	1.50	www.desktopmetal.com
	Atom Bank	온라인 비대면 모기지 대출 플랫폼	1.25	www.atombank.co.uk
	Figure Technologies	온라인 모기지 대출 플랫폼	1.20	www.figure.com
	Revolution Precrafted	프리패브(Prefab) 주택 건설 업체	1.00	revolutionprecrafted.com
	Loft	온라인 부동산 중개 및 검색	1.00	loft.com.br
	Aiwujiwu	온라인 부동산 중개 및 검색	1.00	iwjw.com
	Hippo	온라인 주거용 부동산 보험	1.00	www.hippo.com
	VTS	상업용 부동산 사업자 대상 CRM 및 매출 관리 소프트웨어	1.00	www.vts.com
	SMS Assist	부동산 관리	1.00	smsassist.com
	CADRE	상업용 부동산 전문 투자 회사	0.80	www.cadre.com
	Buildium	다주택 주거용 부동산 사업자 대상 매출 관리 소프트웨어	0.58	www.buildium.com
	Better Holdco	온라인 비대면 모기지 대출 플랫폼	0.55	better.com

주: 시가총액은 2020.07.31 기준
자료: Bloomberg, CB Insights, 대신증권 Research Center

Compliance Notice

금융투자업규정 4-20조 1항5호사목에 따라 작성일 현재 사전고지와 관련한 사항이 없으며, 당사의 금융투자분석사는 자료작성일 현재 본 자료에 관련하여 재산적 이해관계가 없습니다. 당사의 금융투자분석사는 본 자료의 작성과 관련하여 외부 부당한 압력이나 간섭을 받지 않고 본인의 의견을 정확하게 반영하였습니다. (작성자: 글로벌부동산팀, 미래산업팀)

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 Research Center의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 동 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다.
