

# union

URBAN DEVELOPER

---

**Make the lifestyle of urban people**

# Contents

## 1 Potential We Think

---

- Potential, Real estate market
- Potential, Increase in Demand
- Potential, Change in Society

## 3 What We Did

---

- Development Performance
- Operation Performance

## 2 Who we are

---

- CEO
- History
- Motive
- Why Developer
- Effective Value-Add Developer
- Space Solver
  - Co-Living / Co-Working / Co-Kitchen
- Contents Provider
  - F&B / Language / Sports
- The Most Effective Marketing
- Rent Management System
- Mobile APP&New Letter

## 4 How We Will Acheive

---

- Location Expansion
- Brand Expansion
- Predictable, Profitable, Scalable

### Appendix

- Company Information



# Potential We Think

- Potential, Real estate market
- Potential, Increase in Demand
- Potential, Change in Society



## REAL ESTATE MARKET PARADIGM-SHIFT

주거 및 오피스 임대 시장은 고성장기에서 저성장기로 진입하면서 임대 관리, 금융, 개발업체들이 성장하는 패턴을 보임



- 고성장기 주요 플레이어 (수요 —————> 공급)
- 매각차익이 목표
- 낮은 공실률(~5%)
- 시행사가 레버리지를 일으켜 완공 후 매각/분양

- 저성장기 주요 플레이어 (공급 —————> 수요)
- 임대수익이 목표
- 높은 공실률(10% 내외)
- 공실을 해결할 수 있는 자산관리업체/ 종합부동산서비스 회사들의 성장
- 안정적인 수익률을 추구하는 개인/기관 투자자와 다양한

Financing Structure의 출현

(공급초과에도 유동자금이 꾸준히 물리는 현상)

# CASE OF JAPAN

1990년 버블붕괴 이후로 10년간 구조조정을 거쳐 Downstream에 강점을 가진 종합부동산서비스 업체들이 성장함

## < 일본 - 버블붕괴 전/후 부동산 시장 변화 >

- 시행사 / 시공사 전성기
- 버블형성기에 레버리지 확대대를 통해 무리한 확장

- 건설업계 구조조정
- 10년간 2만 5천개의 건설사가 도산 (97년 상장 대형 건설업체의 줄도산)
- 종합부동산서비스 회사들의 출현 / 성장

- 임대관리, 파이낸싱, 개발을 중심으로 한 종합부동산서비스 업체의 외형 확대
- 미쓰이부동산(종합부동산), 다이토켄타쿠(주택임대관리) 같은 대형업체들이 주도

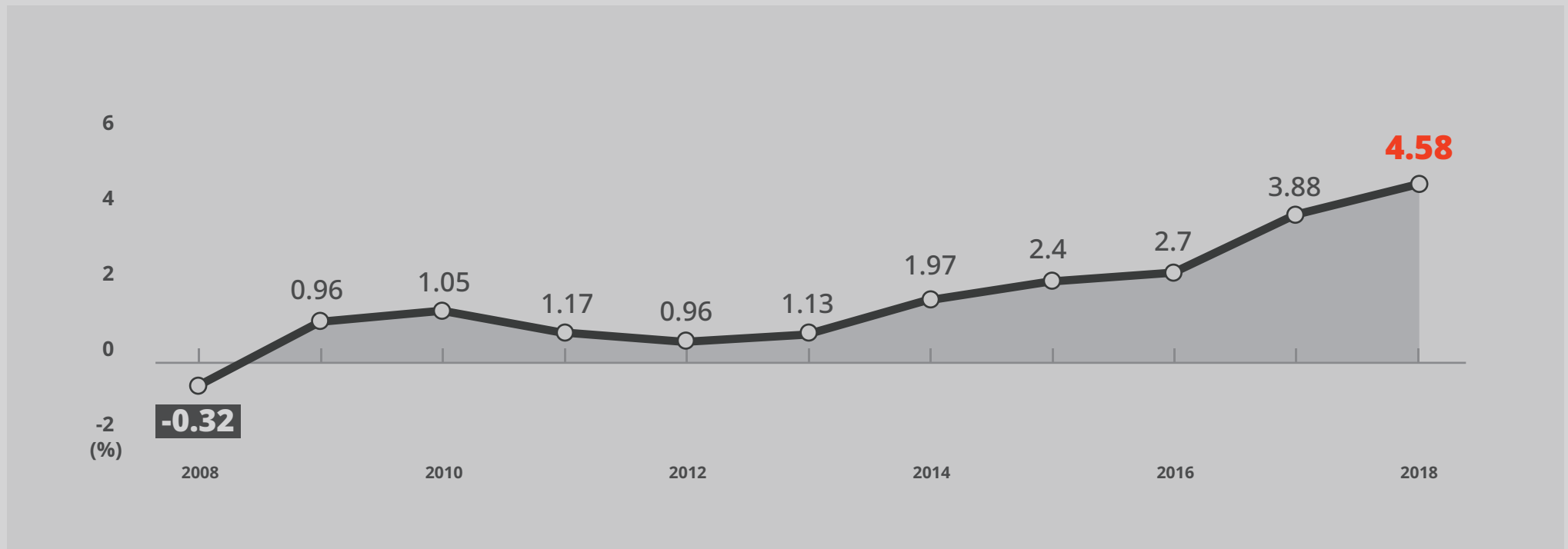


Potential We Think

## RISING THE LAND VALUE

2008년 세계 금융 위기 이후, 서울특별시의 지가는 꾸준히 상승하고 있음

### < 연간 지가 상승률 >

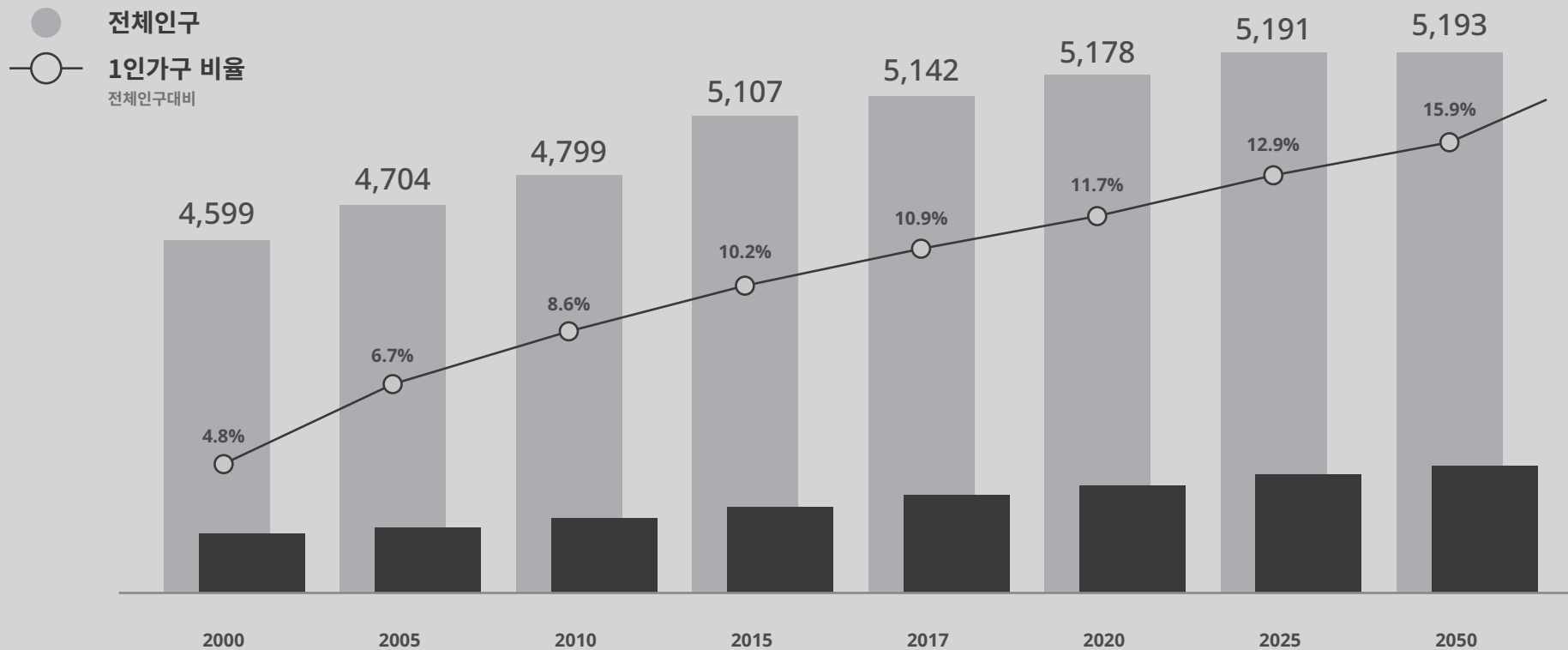


Potential We Think

# INCREASING SMALL FAMILY

국내 1인 가구의 비중은 점차 증가할 것으로 추정됨

## < 1인가구의 규모 및 성장전망 >

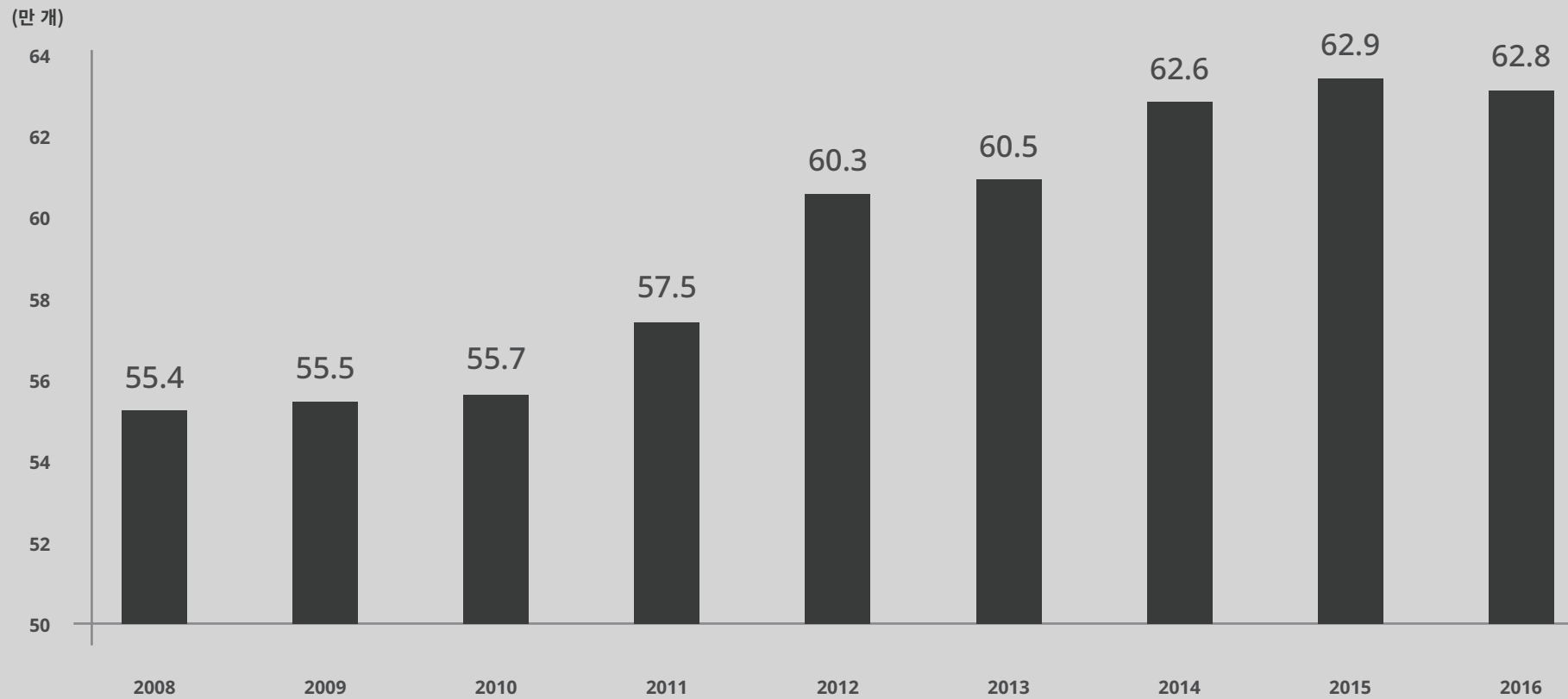


Potential We Think

# INCREASING SMALL BUSINESS

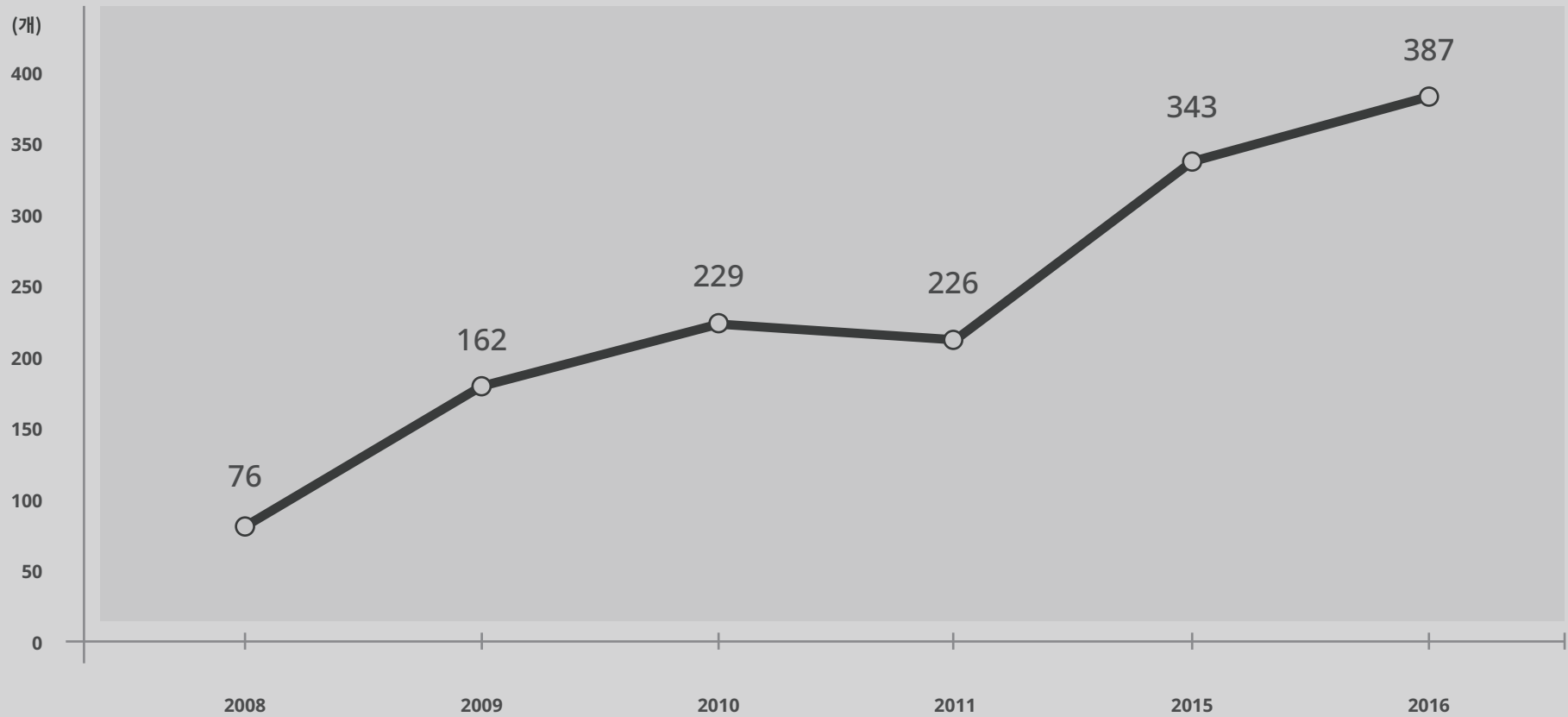
## < 서울 10인 미만 사업체수 추이 >

주: 음식/숙박업 사업체 제외



# THE CHANGE OF LIFESTYLE

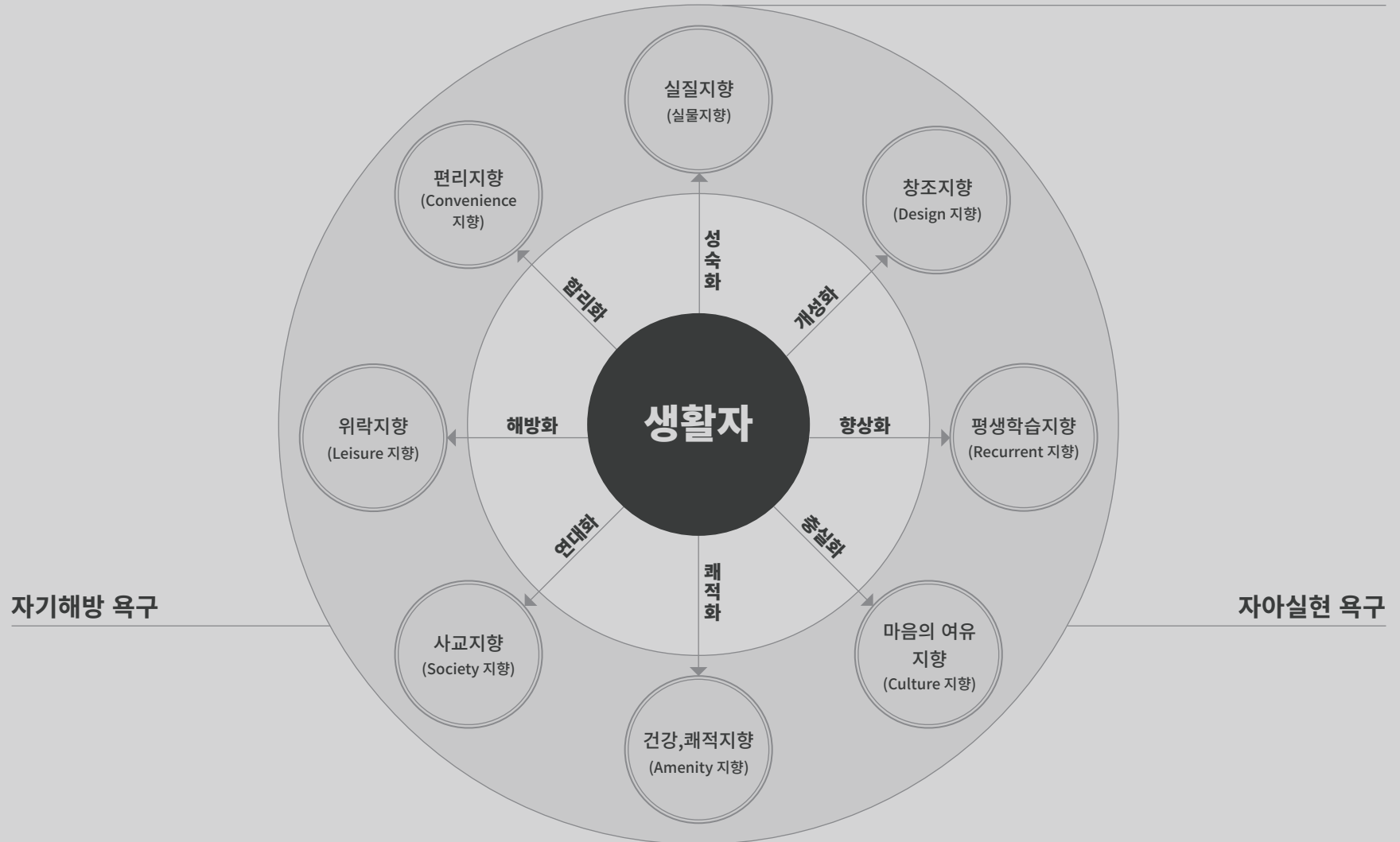
## < 시리즈A(10억원) 이상 투자받은 스타트업 수 >





# THE CHANGE OF LIFESTYLE

자기방식 욕구

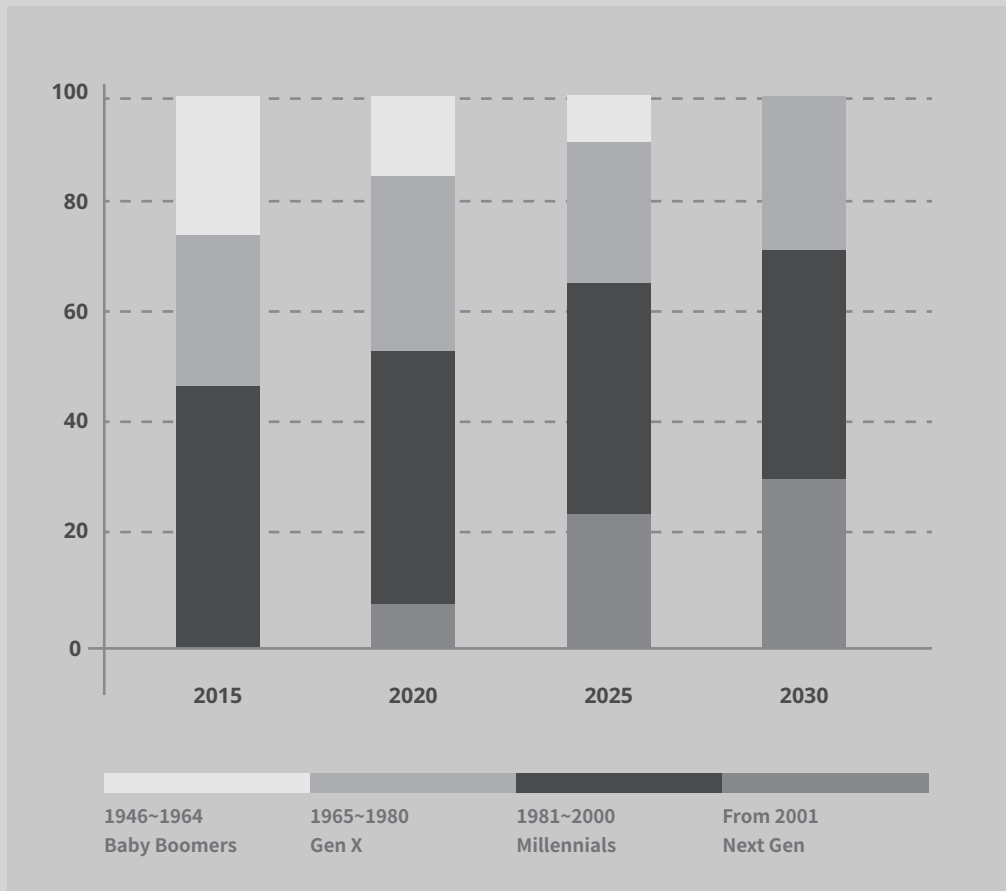




# MILLENNIAL GENERATION

밀레니얼 세대는 다른 생각과 행동양식을 갖고 있으며, 2020-2030년 경제의 주역으로 떠오르고 있음

## < 세대별 경제인구 비율(Asia) >



## < 밀레니얼세대 is >

### 다른 생각과 행동양식을 가진 세대

- 베이비부머, X세대와 구분되는 라이프스타일, 소비패턴을 보임
- 자기애가 뚜렷하고, 부모세대와 달리 풍족한 환경에서 다양한 경험/문화를 접한 세대

### 2030년까지 경제인구의 40-50% 차지

- 2015년 기준 20대 초- 30대 중후반쯤 분포, 2020-2030년에 경제의 주역이 될 세대
- 밀레니얼 세대가 40대 전후로 주요 의사결정자가 됨에 따라 경제/소비에 미치는 영향은 더욱 커질 것으로 전망

### 디지털네이티브, 소유보다는 가치와 경험 중시

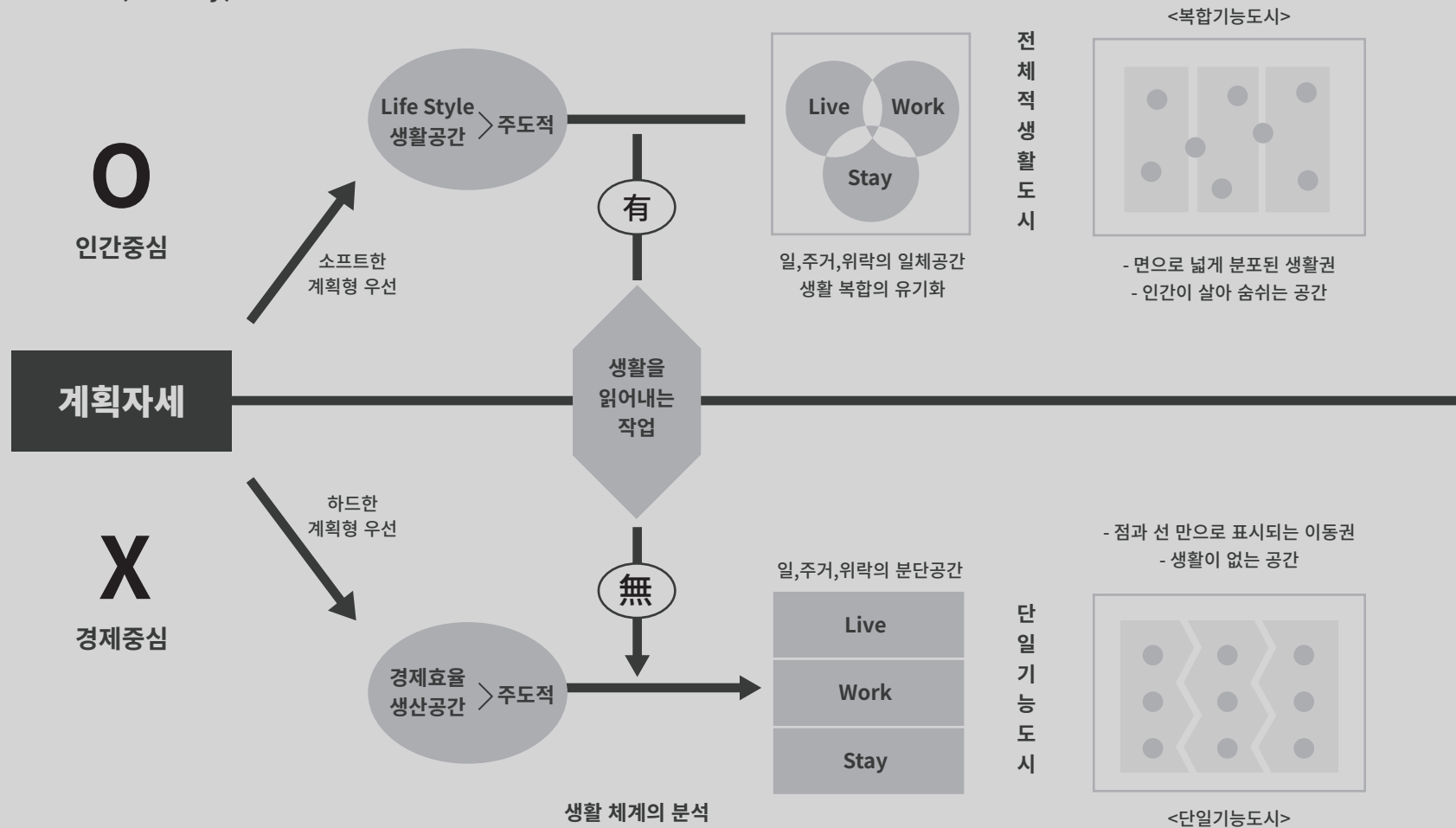
- 발달된 IT기술을 어려서부터 접하고, 새로운 기술/서비스에 대한 수용이 빠름
- 소유를 통한 과시보다는 실질적인 가치와 경험을 중시하고, 공유와 네트워킹에 대해 거리낌이 없음

# SPACE COMPLEXATION

1990년 버블붕괴 이후로 10년간 구조조정을 거쳐 Downstream에 강점을 가진 종합부동산서비스 업체들이 성장함

## < 도시의 변화: 「인간」 「생활」이 중심이 되는 도시 >

생활의 “전체성(Totality)”의 중시



## OUR OPPORTUNITY

부동산시장의 Paradigm Shift속에서 밀레니얼 세대에게 적합한 Creative Space에 대한 니즈를 충족시키는 서비스



# Who we are

- CEO
- History
- Motive
- Why Developer
- Effective Value-Add Developer
- Space Solver
- Contents Provider
- The Most Effective Marketing
- Rent Managment System
- Mobile APP&New Letter

## 2-1 CEO

부동산 금융 전문가로서 파이낸싱과 개발 전문성 보유

“ 저성장 시대, ‘도시문화기업’ 유니언플레이스가 생각하는  
도시 개발의 솔루션은 브랜드의 끊임없는 융합을 통한 시너지 효과 창출입니다.”

## 대표이사 이력

- 고려대학교 경영학사
- NYU 부동산금융석사
- KB부동산신탁사, NH농협금융에서 13년간  
국내외 다양한 프로젝트 발굴 및 투자
- 도시문화기업 ‘유니언플레이스’ 설립



유니언플레이스 대표이사  
이장호

## 2-2 HISTORY

# union

### 유니언타운 <교대> 개발

업플로호스텔 교대점  
카페설리번 서초점, 교대점, 당산점

### 유니언타운 <강남> 개발

유니언워크 강남센터  
조이랜드 잉글리시 라운지 강남센터  
육류 다이닝 브랜드 아울 강남점  
카페 트리오드 강남점  
넥스트키친 강남점



2017

주식회사 유니언플레이스 법인 설립



2018



2019

### 유니언타운 <당산> 개발

업플로하우스 당산점  
유니언워크 당산센터  
조이랜드 잉글리시 라운지 당산센터  
업핏 피트니스 당산센터  
넥스트키친 당산점  
고기주방 당산점



2020



2021

### 유니언타운 <교대> 리뉴얼

비스트로 8818 교대점  
유니언 워크룸 교대 센터  
업플로 호스텔 교대점 리뉴얼

## BRANDED BUILDING PROVIDER

———— 브랜디드된 빌딩 개발을 통해 건물의 가치 제고

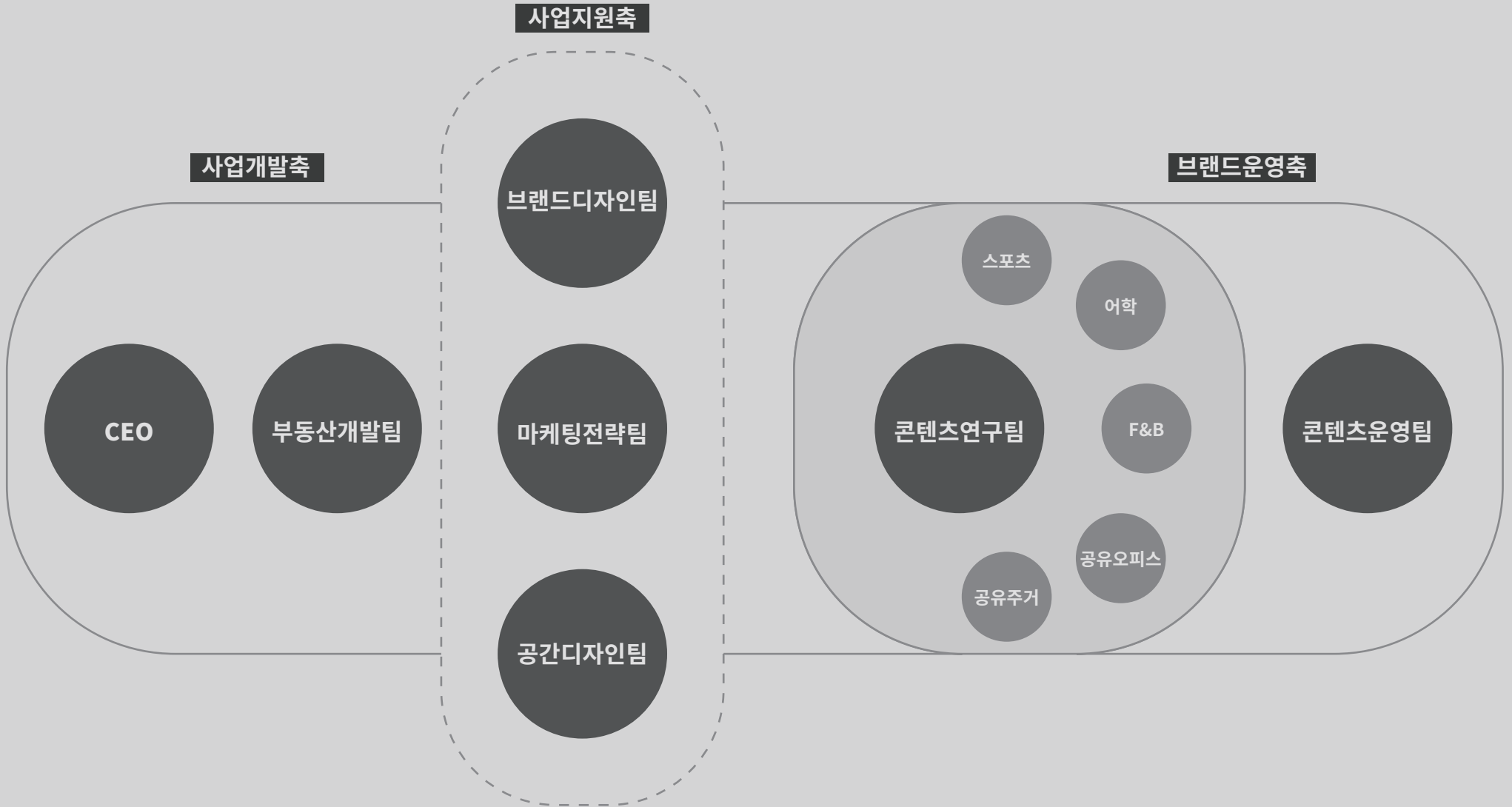
## SPACE CONTENTS OPERATOR

———— 실제 운영자를 고려한 설계를 통해 시대 흐름에 맞는 브랜드 운영

## DEVELOPER + ARCHITECT + PLANNER + OPERATOR

———— 딜소싱, 설계, 브랜드 기획, 운영을 결합한 인-하우스  
개발 프로세스를 통해 효율 극대화

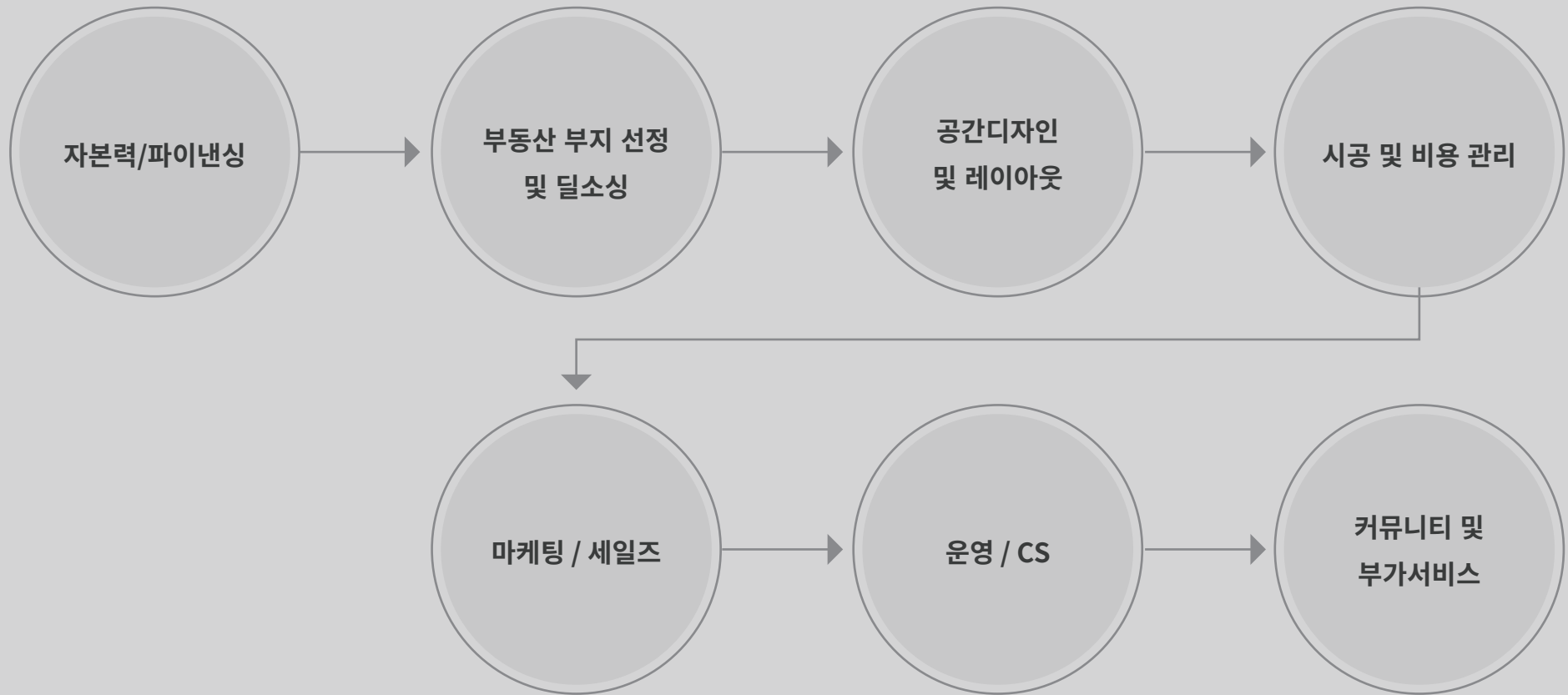
# 2-4 WHY DEVELOPERATOR





## 2-4 WHY DEVELOPERATOR

파이낸싱, 부지 선정, 공간 기획 및 디자인, 시공관리, 브랜드, 마케팅/세일즈 등 개발부터 운영까지 전 영역을 아우르는 역량과 전문성 보유



### 2-4 WHY DEVELOPERATOR

#### < 최단 시간 개발 및 안정화 운영 지향 >

딜소싱

매입

리모델링

브랜딩

운영

2018



2019



2020



## 2-4 WHY DEVELOPERATOR

## uniontown Dang-san 유니언타운 당산

청년들이 내일을 꿈꾸던 직업 전문학교에서, '모두가 어우러지는 마을'로 재해석한 <유니언타운 당산점>. 함께 살고, 일하고, 머물고, 즐길 수 있는 '모두의 마을'입니다.



6F~8F

공유주거  
업플로하우스

4F~5F

공유오피스  
유니언워크

3F

공유주방  
유니언워크

2F

어학콘텐츠  
조이랜드 잉글리시 라운지

1F

F&B  
카페 설리번 / 고기주방

B1F

스포츠콘텐츠  
업핏

## 2-4 WHY DEVELOPERATOR

## uniontown Gang-nam 유니언타운 강남

다양한 산업의 중심 '강남'에서, 서로를 존중하며 어우러지는 <유니언타운 강남점>.   
다름이 만나 '다양성의 축제'를 펼쳐갑니다.



7F

어학컨텐츠/공유오피스  
조이랜드 잉글리시라운지  
유니언워크

3F~6F

공유오피스  
유니언워크

GF~LF

F&B  
트리오드 / 아울

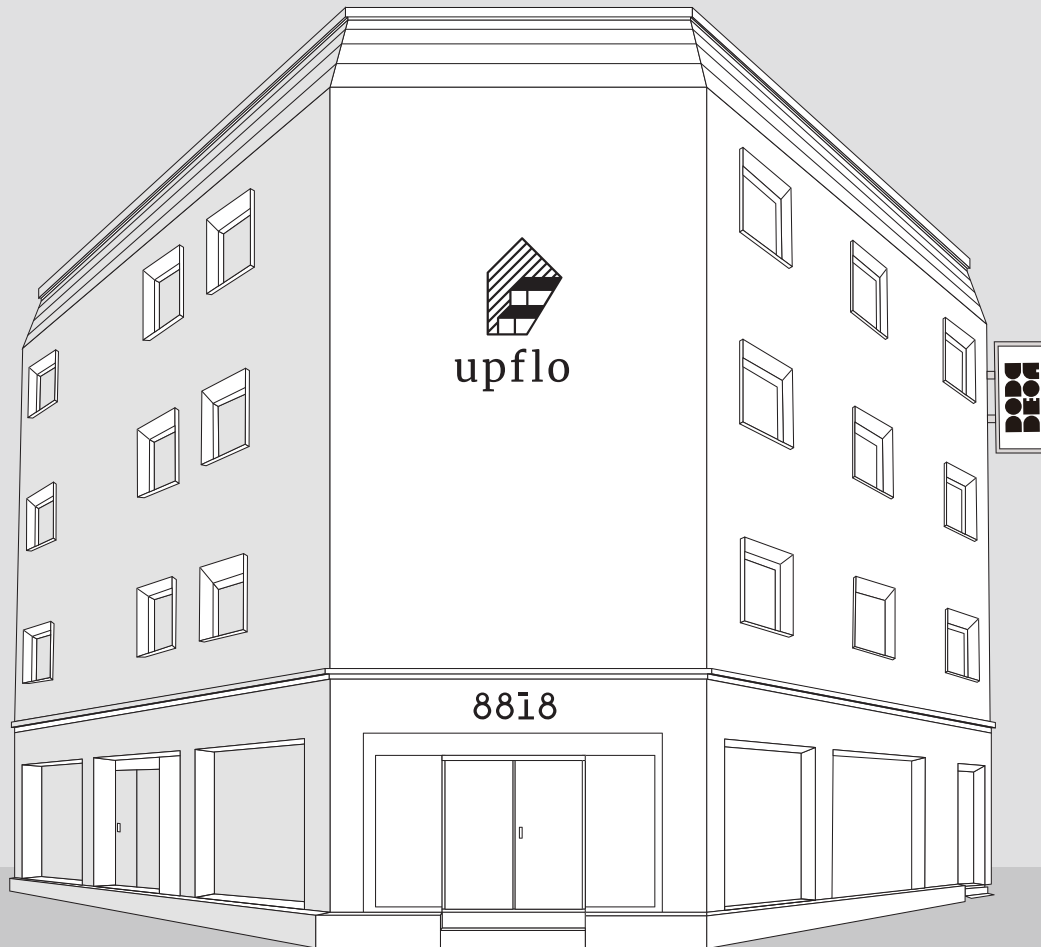
B1F

공유주방  
넥스트키친

## 2-4 WHY DEVELOPERATOR

# uniontown Gyodae 유니언타운 교대

젊은 로컬 1인 가구들을 위한 '노마드 열차' <유니언타운 교대점>.  
지역의 노마드들이 언제든지 올라타고 내릴 수 있는 자유로운 열차입니다.

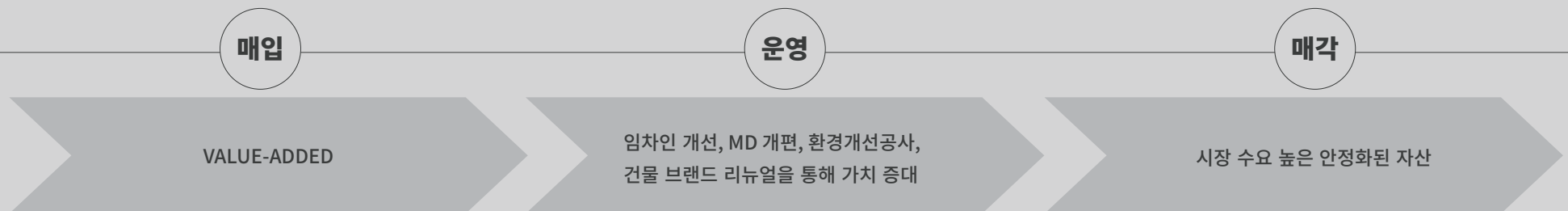


## 2-5 EFFECTIVE VALUE-ADD DEVELOPER



투자 대상	복합 시설	
투자 지역	서울 부도심	
Target	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 유동인구 많은 주요 상권 및 역세권</li> <li>• 판매/근생 및 오피스 등의 유기적인 임차인 구성으로 가치 증대</li> <li>• 유니언플레이스 계열사 임차 가능 자산 (임대료 기준 10% ~ 100%)</li> </ul>	
투자 기준	임대율 50% 미만	수선공사 (증축, 리모델링 등 매입가의 10% 초과 CAPEX)

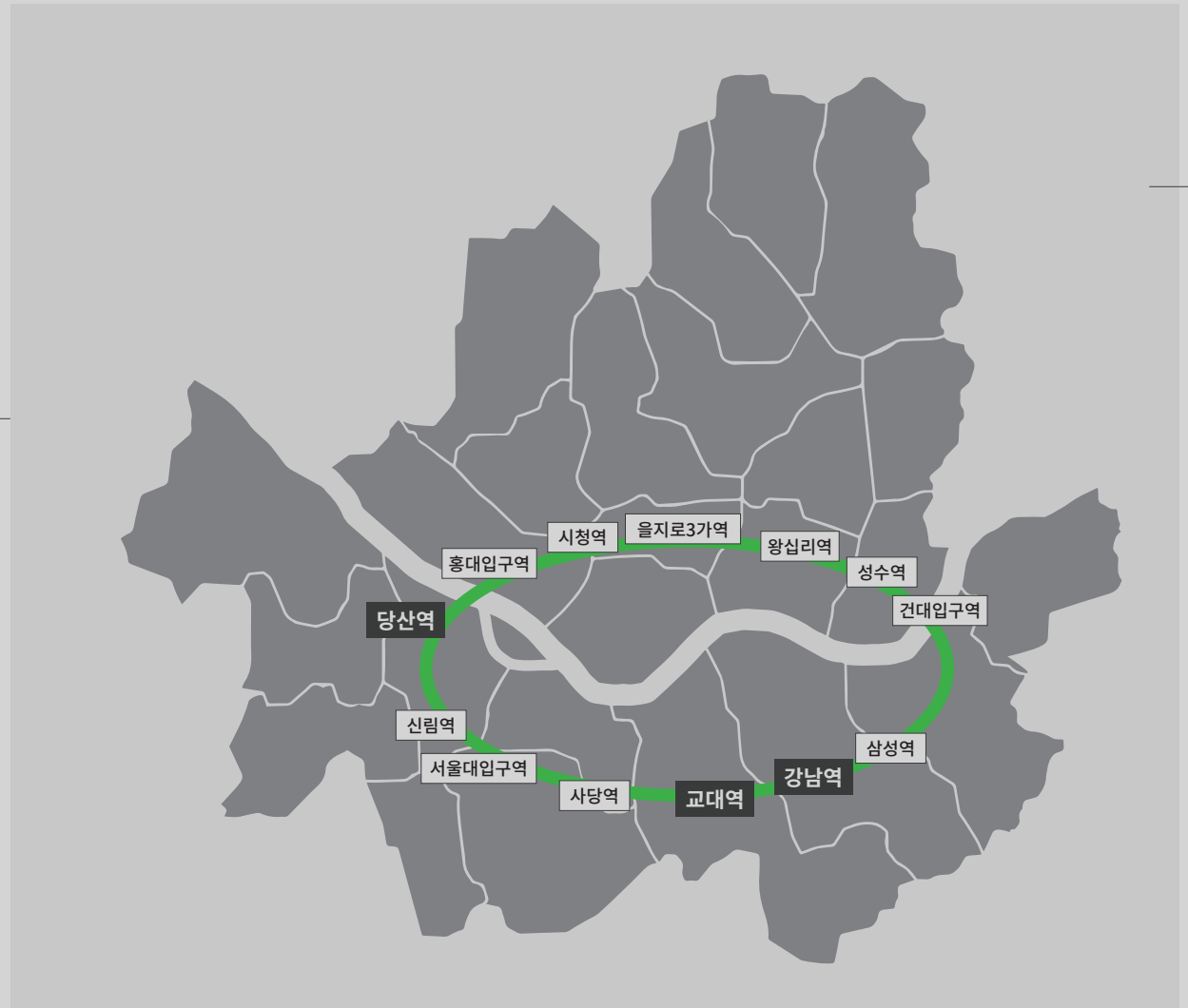
### VALUE-ADDED 자산을 매입 후 안정화된 자산으로 가치 증대하여 매각



## 2-5 EFFECTIVE VALUE-ADD DEVELOPER

## 1. 매입 전략

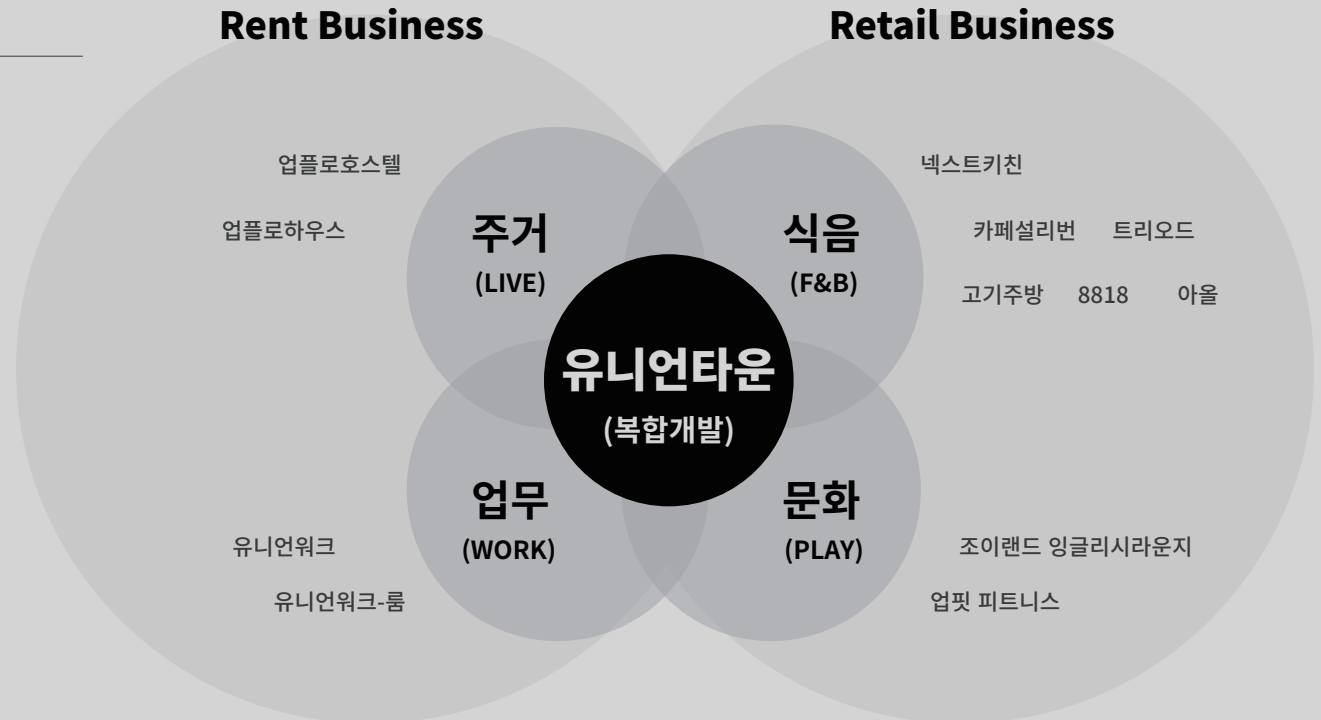
- 서울 주요 권역의 우량 입지 자산
- 시장 대비 낮은 NOI 보유 및 저평가된 자산
- 공실 리스크가 내재되어 저평가된 자산



## 2-5 EFFECTIVE VALUE-ADD DEVELOPER

### 2. 운영 전략

- 유니언플레이스 자사 브랜드 임차를 통한 임대수익 증대
- 공간 효율성 및 임대수익 증대
- 복합시설 리테일 강화 및 건물 활성화 유도

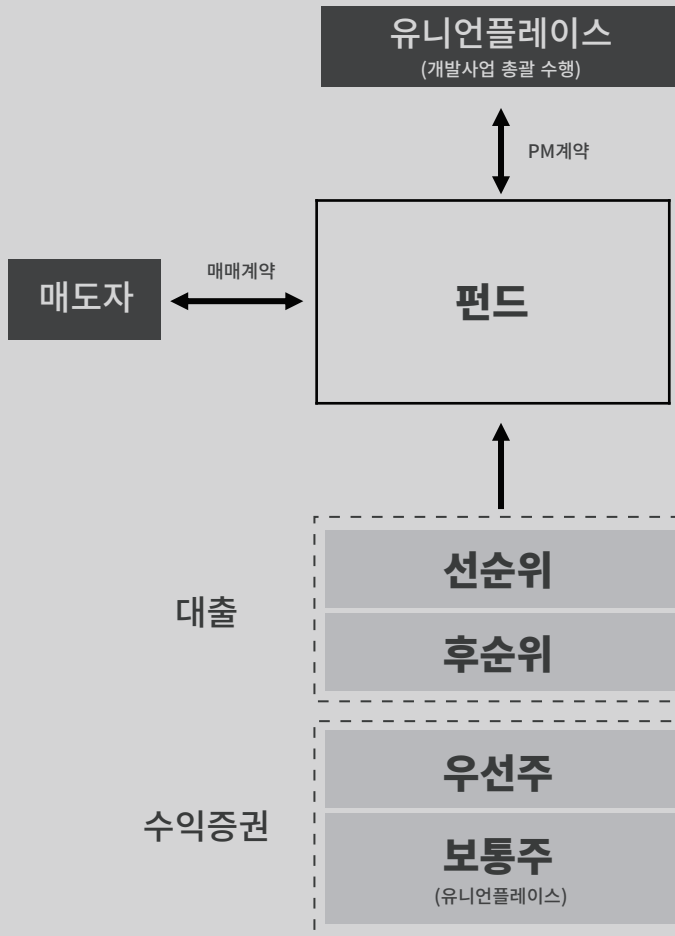




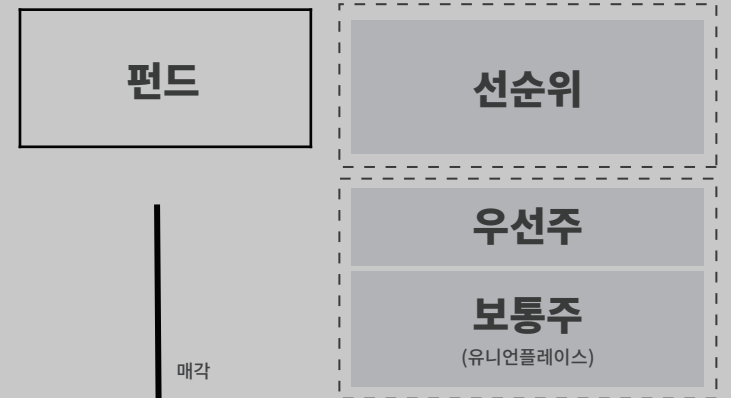
### 2-5 EFFECTIVE VALUE-ADD DEVELOPER

## 3. 매각 전략

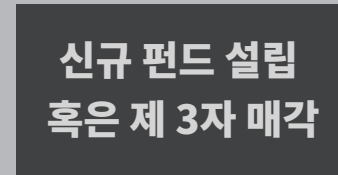
### Stage.1 개발 단계 (0.5년)



### Stage.2 운영 단계 (~5년)



### Stage3 매각 단계 (각 5~10년차)



## 2-6 SPACE SOLVER



# ECONOMICS OF SHARING SPACE

커뮤니티 라운지, 회의실, 창고 등과 같은 공용 공간을 입주자들과 공유함으로써 인당 이용 면적을 극대화



Co-Living



Co-Living

52 Rooms Operating  
82 Persons Living

# SPACE SOLVER - Shared Space Provider

Co-working



Co-Working

53 Rooms Operating  
306 Persons Working

Co-Kitchen



Co-Kitchen

17 Rooms Operating  
32 Persons Cooking

## 2-7 CONTENTS PROVIDER



· 공유 주방을 중심으로 인하우스 셰프-라인업이 연구 개발하여 제공하는 골목 상권의 핫플레이스



고기주방<sup>®</sup>

아올

8818

TRIODE

동공떡볶이

### CONTENTS PLATFORM

**union**  
유니언플레이스



· 전문적인 영어 교육 프로그램을 바탕으로 언어로 사람을 잇는 커뮤니티형 어학라운지



· 개인 맞춤형 프로그램과 그룹 운동 커리큘럼으로 건강과 즐거움을 찾는 소셜운동 스페이스

## 2-8 THE MOST EFFECTIVE MARKETING

인하우스 브랜드전략팀이 각 브랜드 특성에 맞는 마케팅 전략 수립 및 실행을 통해 브랜드 수익 창출

### 광고 플랫폼 설정

설정/배제	광고 이름
<input checked="" type="checkbox"/>	nextkitchen
<input checked="" type="checkbox"/>	Joyland
<input checked="" type="checkbox"/>	Triode
<input checked="" type="checkbox"/>	meatkitchen
<input checked="" type="checkbox"/>	AOL
<input checked="" type="checkbox"/>	Sullivan
<input checked="" type="checkbox"/>	upflo
<input checked="" type="checkbox"/>	unionwork_일반_큐레이터(이미지)
<input checked="" type="checkbox"/>	unionwork_리타겟팅_조식(이미지)
<input checked="" type="checkbox"/>	unionwork_리타겟팅_조식(영상)
<input checked="" type="checkbox"/>	unionwork_일반_조식(이미지)
<input checked="" type="checkbox"/>	unionwork_리타겟팅_조식(영상)
> 광고 20개 결과	

### 타겟 고객에게 광고 노출

### 홈페이지에서 방문 신청

정보를 기재해주시면 커뮤니티에 배너가 빠른 안내 도와드리겠습니다.

원하는 지점을 선택해주세요.

강남  
 당산  
 교대

이름/직사명을 알려주세요.

연락처를 알려주세요.

이메일을 알려주세요.

사실인원은 몇명인가요?

개인정보 수집 및 이용 동의

회사명(이와 유사하지 않음)은 개인정보 보호법 제30조제2항에 따라 주체의 개인정보를 보호하고 이와 관련한 고충을 신속하게 처리하기 위하여 처리합니다. 처리하고 있는 개인정보는 다음의 목적 이외의 용도로는 이 필요할 조처를 시행할 예정입니다.

개인정보 수집 및 이용에 동의합니다.

등록하기

- 검색엔진, SNS 등을 중심으로 각 브랜드 소재 기획 및 셋팅

- 각 브랜드에 맞는 타겟 고객에게 일관된 메시지의 광고 노출
- 성과 측정 및 마이크로 타게팅을 통해 효율 극대화

- 각 브랜드에 맞는 전환 설정 및 측정
- 홈페이지 투어 신청, 매장방문, 상담예약, 전화문의 등 전환에 대한 데이터 분석을 통해 마케팅 최적화

## 2-9 RENT MANAGEMENT SYSTEM

브랜드 웹사이트와 내부 ERP 관리를 통해 리드접수부터 CS까지의 프로세스와 계약물의 효율적 관리

The screenshot shows the '임대 목록' (Rental List) page in the UnionTownAdmin system. It features a navigation menu on the left, a top navigation bar with 'Admin / Rent / Rental', and a main content area with filters and a table of rental properties.

**Filters:**

- Brand: 전제
- Type: 전제
- Search: 검색

**Table Data:**

호실	브랜드	타입	층	상호(성명)	면적	사업자(주민번호)	연락처	이메일	입주'	수정	청구서
304	당산(넥스트키친)		3F	함박마니(최해봉)	None	249-23-00832	None	None	2020-0	수정	발행
305	당산(넥스트키친)		3F	꾸덕(이민형)	None	459-66-00213	None	None	2020-1	수정	발행
401	당산(유니엔워크)	3인실	4F	하나컴퍼니(박진성)	10㎡	305-19-85565	010-2687-2029	jsbegin@naver.com	2020-0	수정	발행
402	당산(유니엔워크)	3인실	4F	러닝랩(이문영)	10㎡	344-81-01567	010-8455-4515	mylee@learning-lab.kr	2019-1	수정	발행
403	당산(유니엔워크)	3인실	4F	한준희	10㎡	-	010-4158-9625	zephyr@tpoint.kr	2021-0	수정	발행
404	당산(유니엔워크)	3인실	4F	플루에잇 스튜디오(한송이), 박세영	10㎡	883-25-01130	010-9280-3548	None	2021-0	수정	발행
405	당산(유니엔워크)	3인실	4F	뷰릿지(BURIDGE)(장동혁)	10㎡	343-16-01358	010-9189-9686	None	2021-0	수정	발행
406	당산(유니엔워크)	4인실	4F	(주)드래빗(이정욱)	12㎡	-	010-9373-3513	None	2021-0	수정	발행
407	당산(유니엔워크)	3인실	4F	다온인사노우컨설팅(김연희)	10㎡	114-16-46553	010-2832-9151	17kimyh@naver.com	2020-0	수정	발행
408	당산(유니엔워크)	5인실	4F	(주)마운드	15.6㎡	339-86-02079	010-2238-2733	None	2021-0	수정	발행
501	당산(유니엔워크)	4인실	5F	주식회사 켈커펀트(이정표)	12㎡	308-88-02045	010-7104-5711	None	2021-0	수정	발행
502	당산(유니엔워크)	4인실	5F	(주)한국모바일상품권(정	12㎡	772-87-01901	010-2438-3832	None	2021-0	수정	발행

- ERP를 통해 리드접수, 투어 예약, 세일즈, 계약진행까지 체계적으로 관리
- 전사적으로 투어전환율 (평균 60%), 계약율 (평균 30%)이 관리되며, 개인별로도 투어 건 수, 계약 건 수가 주 단위로 모두 관리됨
- 계약율이 낮은 커뮤니티 매니저들은 세일즈팀의 트레이닝(기본 교육, 투어 시뮬레이션, 세일즈 복기 등)을 통해 계약율 개선

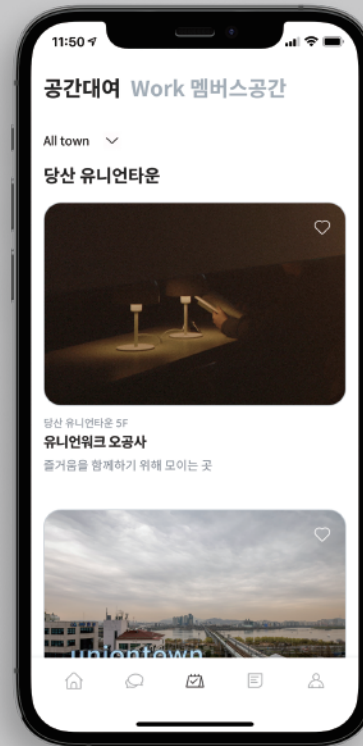


## 2-10 MOBILE APP &amp; NEWS LETTER

전용 모바일 앱(uniontown app)을 통해 커뮤니티 형성 및 이용 편의성을 증대 시키고, 뉴스레터를 통해 공지/홍보 기능 강화



- 타운 앱을 통해 유니언타운 내 커뮤니티 형성 및 참여



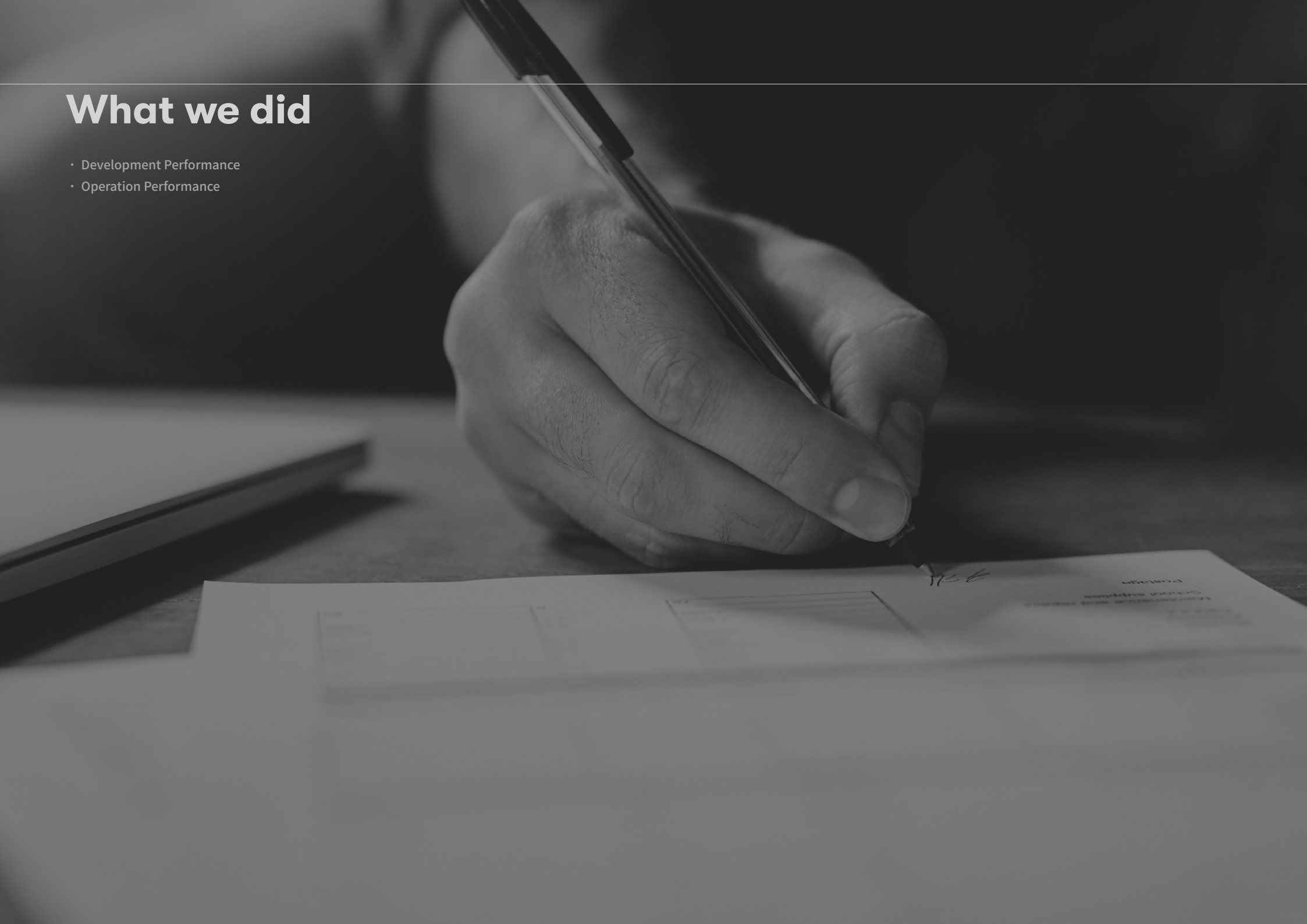
- 앱을 통해 지점 별 공간대여 신청 및 회의실 예약



- 타운 소식을 통해 공지사항 및 진행 이벤트 확인

# What we did

- Development Performance
- Operation Performance





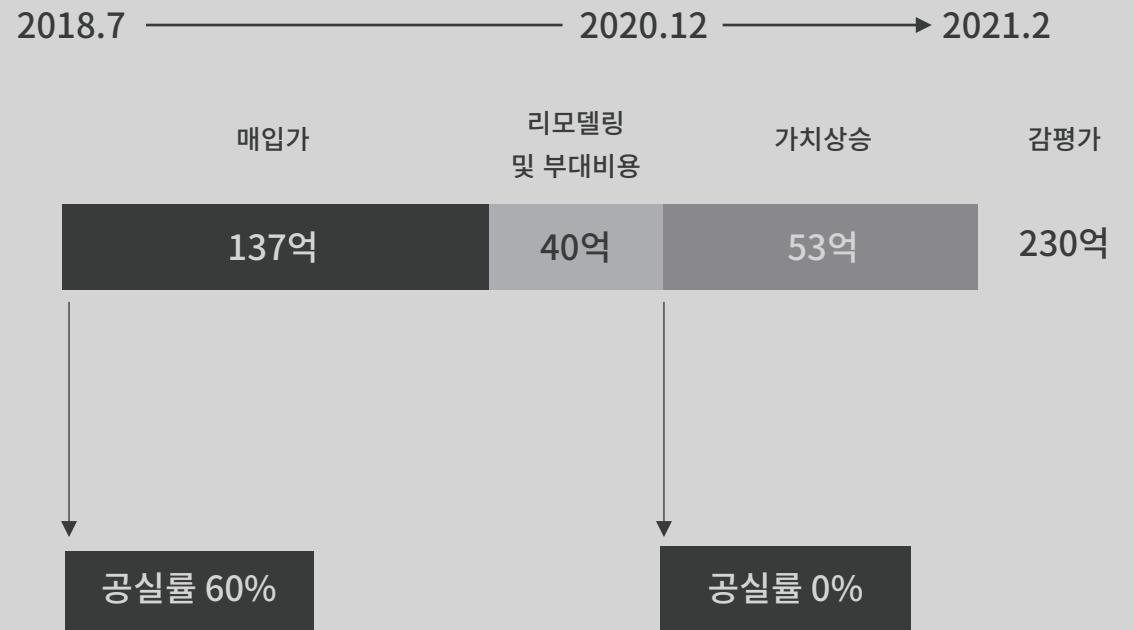


### 3-1 DEVELOPMENT PERFORMANCE



**uniontown Dangsan**

서울시 영등포구 당산로 241

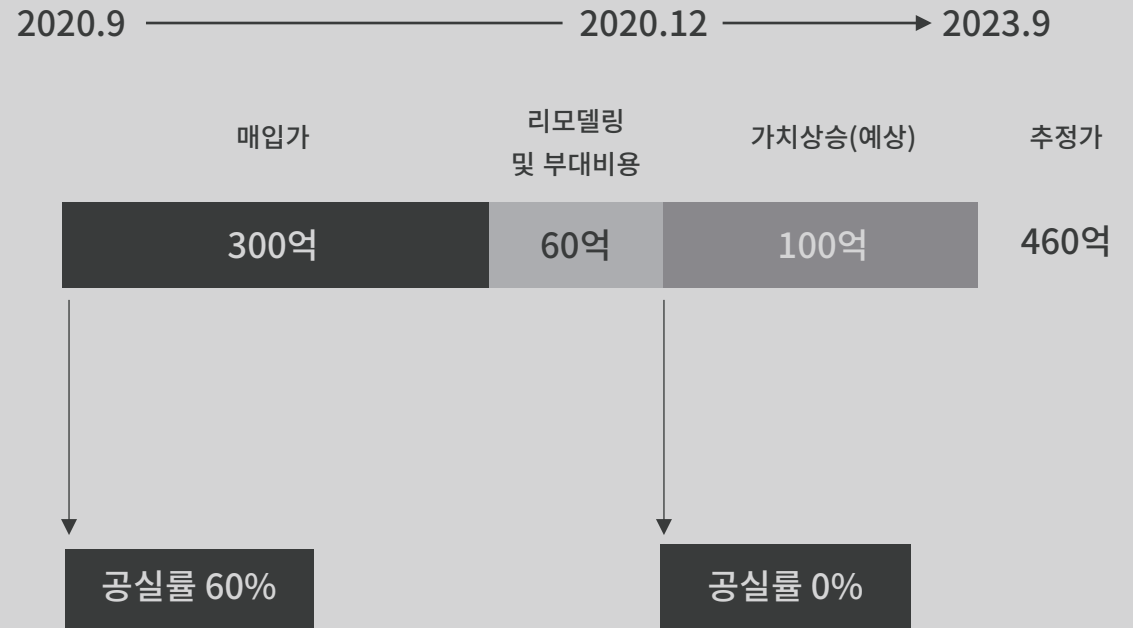


### 3-1 DEVELOPMENT PERFORMANCE



**unione town Gangnam**

서울시 강남구 역삼동 649



What we did

## 3-2 OPERATION PERFORMANCE

개발 완료 후 2-4개월 내 입주 완료. 이후에도 평균 입주율 90% 이상 유지

구분	입지	오픈일	전용면적	수용인원	입주율
Co-Living	교대역 2분	2018.4	240평	28명	94%
	당산역 1분	2019.8	280평	54명	100%
Co-Working	당산역 1분	2019.8	180평	100명	95%
	강남역 2분	2021.1	450평	204명	75%
	교대역 2분	2021.3	30평	12명	60%
Co-Kitchen	당산역 1분	2019.9	90평	12명	100%
	강남역 2분	2021.1	130평	20명	70%

F&amp;B, 어학, 스포츠콘텐츠 영업장 모두 오픈 이후 최소 3개월-최대 6개월 내 흑자 영업 전환

 Sullivan 고기주방®
 





# How We Will Acheive

- Location Expansion
- Brand Expansion
- Predictable, Profitable, Scalable

## Appendix

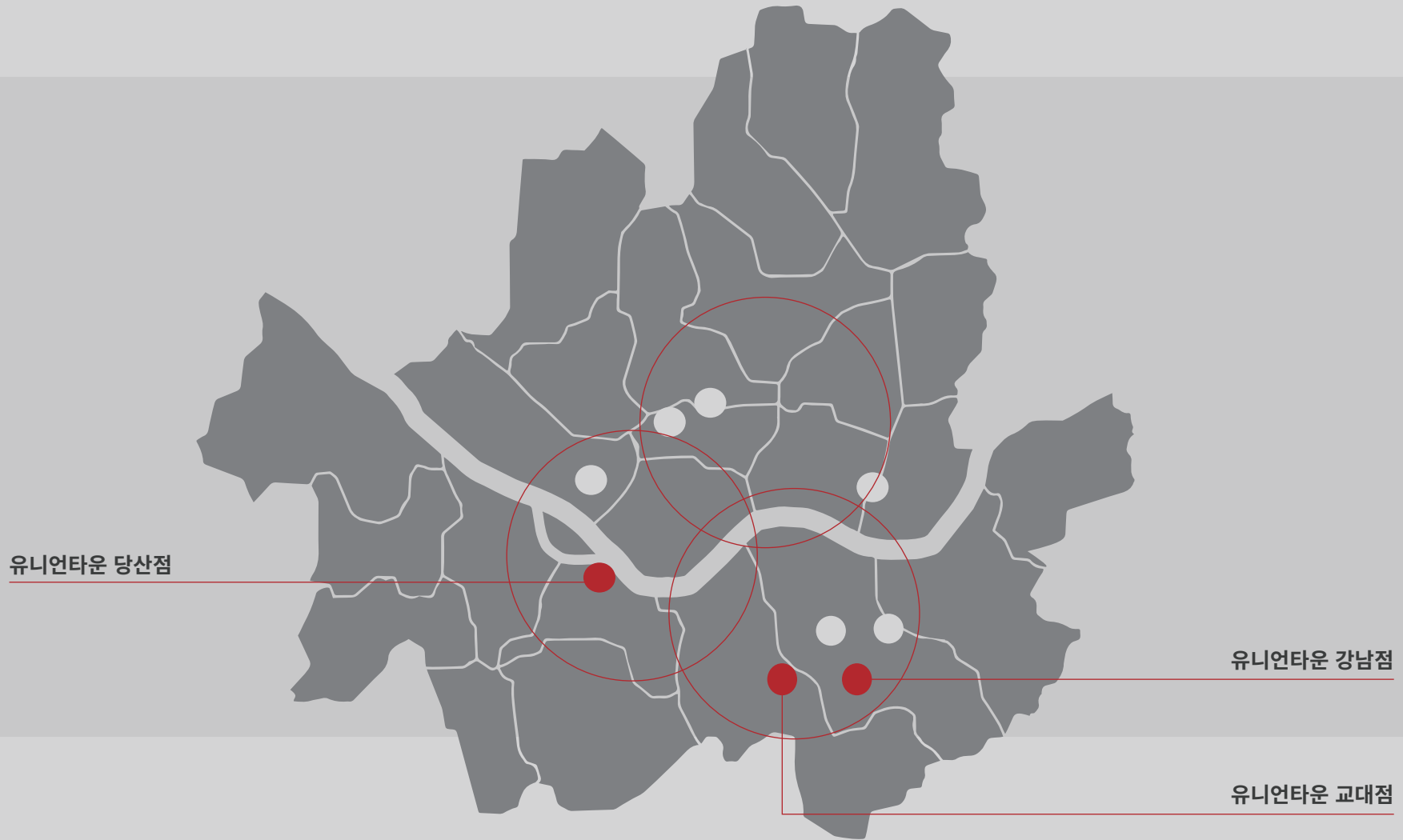
- Company Information



How we will achieve

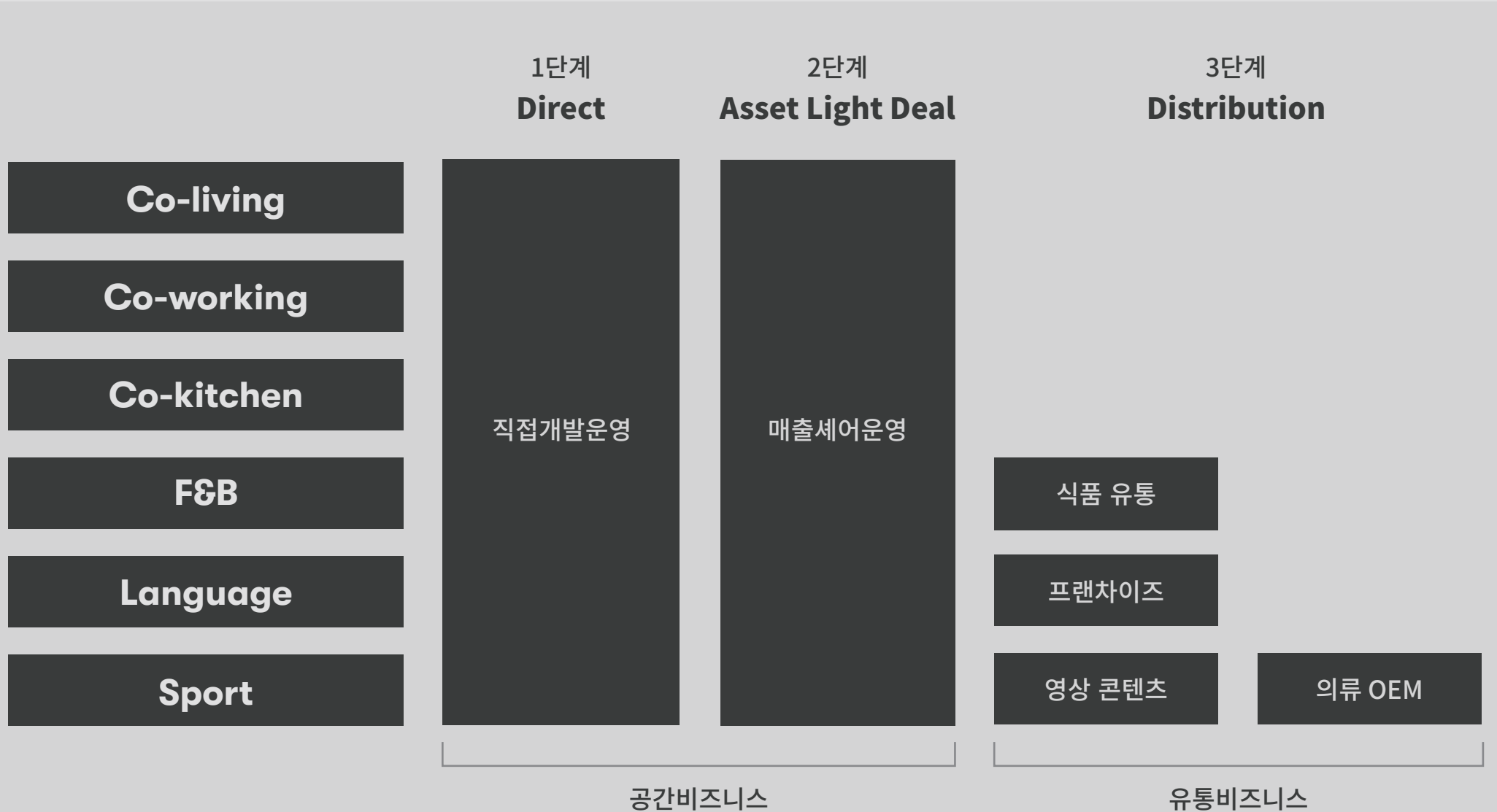
# 4-1 LOCATION EXPANSION

2025년까지 GBD, CBD, 마포권역, 성수권역 등 서울 부도심을 중심으로 확장 예정



### 4-2 BRAND EXPANSION

2025년까지 GBD, CBD, 마포권역, 성수권역 등 서울 부도심을 중심으로 확장 예정



### 4-3 PREDICTABLE, PROFITABLE, SCALABLE

## PREDICTABLE

- 부동산 선정, 공간 디자인, 마케팅/세일즈, 운영시스템이 정립되어 안정적인 성장
- 부동산업의 속성을 갖고 있으며, Cash Flow가 꾸준하고 안정적
- 임대비즈니스의 경우 입주자 분포가 다양하고 (20-30대, 1-8인, 다양한 산업군), 단순한 붐이 아닌 세대의 이동에 따른 수요의 변화로 경기 변동으로 인한 영향이 제한적

## PROFITABLE

- 임대 비즈니스의 안정적인 수익성과 더불어 콘텐츠 비즈니스는 높은 수익성을 보유
- 콘텐츠 사업 영역(F&B, 어학, 피트니스)은 보증금을 제외한 인테리어 비용은 1-2년 내 회수
- 연계 유통 사업 영역 확장을 통해 수익을 상승 가능

## SCALABLE

- 규모 확장 전략을 통한 부동산 개발로 개발 차익은 물론 운영 흑자 달성으로 수백억 매출 달성 가능
- 콘텐츠 연구 개발, 디자인, 마케팅 등 핵심 역량을 활용하여 유통, 라이프스타일 서비스로 확장 가능





# union

## 주식회사 유니언플레이스

서울특별시 영등포구 당산로241 유니언타운  
TEL : 02-2677-1214 FAX : 02-2677-1214  
[www.unionplace.kr](http://www.unionplace.kr)