

전략적 사업 계획 보고서: AI 및 블록체인 기반의 부동산·법률 생애주기 케어 인프라 구축

1. 서론: 플랫폼의 종말과 인프라의 부상

1.1 시장의 구조적 한계와 패러다임 전환

지난 10년간 대한민국의 프롭테크(PropTech)와 리걸테크(LegalTech) 시장은 '연결'과 '탐색'에 집중해 왔다. 직방, 다방과 같은 1세대 플랫폼은 오프라인에 산재한 매물 정보를 온라인으로 옮겨와 정보의 비대칭을 해소하는 데 기여했으나, 이는 단순한 '정보의 집적'에 불과했다. 마찬가지로 로톡 등 법률 플랫폼은 변호사와 의뢰인을 연결하는 '매칭'에 주력했으나, 이는 변호사법 위반 논란 등 직역 단체와의 갈등으로 인해 본질적인 서비스 확장에 한계를 겪고 있다.¹

현재 시장 참여자들이 겪는 본질적인 고통은 '정보의 부재'가 아니라 '의사결정의 위험'이다. 사용자들은 수천 개의 매물 정보를 보면서도 "내가 이 집을 사도 금융적으로 안전한가?"에 대한 확신을 갖지 못하며, 계약서를 앞에 두고도 "이 조항이 나중에 나를 어떻게 공격할 것인가?"를 예측하지 못한다. 즉, 현재의 플랫폼들은 정보를 나열할 뿐, 그 정보가 개인의 삶에 미칠 **'결과값(Consequence)'"**을 계산해주지 않는다.

이에 본 보고서는 기존의 '중개(Brokerage)' 모델을 탈피하고, 사용자의 의사결정 과정을 기술적으로 보조하고 책임을 분산시키는 **'운영 및 리스크 관리 인프라(Operation & Risk Management Infrastructure)'"**로서의 새로운 사업 모델을 제안한다. 이는 ⁴에서 제시된 '퍼스트 프린시플(First Principles)' 사고에 기반하여, 부동산과 법률 영역에서 발생하는 불확실성을 AI의 연산 능력과 블록체인의 무결성으로 통제 가능한 '상수'로 전환하는 것을 목표로 한다. 우리는 이를 각각 **'부동산 케어(Real Estate Care)'"**와 **'법률 케어(Legal Care)'"**로 정의하며, 두 서비스가 상호 연계되어 개인의 생애주기 전반을 방어하는 '라이프 케어 OS'로 기능하도록 설계하였다.

1.2 퍼스트 프린시플 기반의 문제 재정의

대다수의 스타트업이 범하는 오류는 기존의 프로세스를 그대로 둔 채 디지털화만 시도하는 것이다. 그러나 본 사업 계획은 문제의 본질을 다음과 같이 재정의한다.

- 부동산의 본질:** 집을 구하는 행위가 아니라, '규제(LTV/DSR)와 세금(취득세/양도세)이라는 제약 조건 하에서 최적의 자산 배분 결정을 내리는 과정'이다. 따라서 서비스의 핵심은 매물 검색이 아니라 **'금융·규제 시뮬레이션(Reality Check)'"**이어야 한다.⁴
- 계약의 본질:** 서명하는 행위가 아니라, '미래에 발생할 수 있는 분쟁의 가능성을 사전에 합의하고 기록하는 과정'이다. 따라서 서비스의 핵심은 변호사 상담이 아

니라 **'리스크 해독(Translation)과 증빙(Proof)'**이어야 한다.⁴

이러한 재정의를 바탕으로, 본 사업은 중개사나 변호사의 영역을 침범하지 않으면서도(규제 회피), 사용자의 불안을 해소하고(수요 충족), 전문가들의 업무 효율을 높여주는(B2B 수익) '제3의 지대'를 창출할 것이다.

2. 시장 분석 및 규제 환경 검토

2.1 프롭테크 및 리걸테크 시장 동향

글로벌 프롭테크 시장은 2024년 약 361억 달러에서 2029년 730억 달러 규모로 연평균 15% 성장할 것으로 전망된다.⁵ 특히 단순 매물 리스트팅을 넘어 AI와 빅데이터를 활용한 가치 평가, 임대 관리 효율화, 펀테크 결합 모델이 시장을 주도하고 있다. 미국의 질로우(Zillow)는 단순 광고 모델에서 '질로우 오퍼스(Zillow Offers)'를 거쳐, 현재는 모기지와 임대 관리 등 거래 전반을 지원하는 '슈퍼앱'으로 진화하고 있다.⁶

국내 시장의 경우, 고금리와 경기 침체로 인해 거래량이 급감하면서 기존 광고 기반 플랫폼들의 수익성이 악화되고 있다.¹ 이는 역설적으로 '거래 성사율'을 높일 수 있는 고도화된 서비스에 대한 니즈를 증폭시킨다. 중개사들은 단순 문의가 아닌 '준비된 고객(Qualified Leads)'을 원하며, 사용자는 '깡통 전세'나 '전세 사기'를 피할 수 있는 안전 장치를 갈구한다.

리걸테크 분야에서는 생성형 AI의 도입이 가속화되고 있다. 미국의 리걸줌(LegalZoom)은 중소기업과 개인을 대상으로 한 법률 문서 자동화 서비스로 자리 잡았으며⁸, 국내에서도 AI를 활용한 법률 번역, 요약, 리스크 분석 서비스가 태동하고 있다. 그러나 변호사법 이슈로 인해 직접적인 법률 상담보다는 '법률 정보 제공' 및 '문서 작성 보조' 형태로 시장이 형성되고 있다.⁹

2.2 규제 리스크 및 회피 전략 (핵심)

본 사업의 성패는 대한민국의 강력한 지역 규제를 어떻게 합법적으로 우회하면서 실질적인 가치를 제공하느냐에 달려 있다.

2.2.1 공인중개사법 대응 전략

공인중개사법 제18조의2는 개업공인중개사가 아닌 자의 중개대상을 표시·광고를 엄격히 금지한다.¹⁰ 최근 판례들은 '플랫폼이 실질적인 중개 행위를 했느냐'를 기준으로 위법성을 판단한다.

- **전략:** 본 서비스는 '매물 광고'를 하지 않는다. 대신 **'소유자 의사 신호(Owner

Signal)**라는 개념을 도입한다. 집주인이 "거래 의사가 있다"는 신호만을 익명으로 등록하고, 이를 중개사에게 데이터로 제공하는 방식이다. 이는 불특정 다수에게 매물을 노출하는 '광고'가 아니라, 특정 전문가에게 정보를 제공하는 '데이터 서비스'로 해석되어 법적 리스크를 최소화한다.⁴

- **논리:** "우리는 중개하지 않는다. 중개사가 거래를 성사시킬 수 있도록 금융 분석이 완료된 고객 데이터와 소유자 정보를 제공하는 SaaS(서비스형 소프트웨어) 기업이다."

2.2.2 변호사법 대응 전략

변호사법 제109조는 변호사가 아닌 자가 금품을 받고 법률 사무를 취급하거나 알선하는 것을 금지한다.¹² 특히 AI가 법률 상담을 하는 경우 '비변호사의 법률 사무'로 간주될 위험이 크다.

- **전략:** AI의 역할을 '조언(Advice)'이 아닌 **'정보 제공(Information) 및 번역(Translation)'**으로 한정한다. "이 계약서의 3조는 위험하니 서명하지 마세요(조언)"가 아니라, "이 계약서의 3조는 통상적인 표준 계약서보다 위약금 비율이 2배 높습니다(팩트/정보)"라고 출력한다. 또한, 최근 서울행정법원의 판례¹³에서 '이용자가 입력한 내용을 바탕으로 자동 완성되는 법률 서식'은 변호사법 위반이 아니라고 판단한 점을 적극 활용하여, **'계약 이해 보조 도구'**로 포지셔닝한다.

3. 제1사업 아이템: 부동산 케어 (Real Estate Care) - '현실 기반 의사결정 인프라'

3.1 서비스 개요 및 가치 제안 (Value Proposition)

서비스명(가칭): 리얼케어(RealCare) - Reality Check & Asset OS

'리얼케어'는 부동산을 '쇼핑'의 대상이 아닌 '자산 관리'의 대상으로 접근한다. 기존 앱들이 "어떤 집이 예쁜가?"를 보여준다면, 리얼케어는 **"이 거래가 현실적으로 가능한가?"**를 검증한다.

- **Core Value:** 규제, 세금, 대출 가능성을 사전에 시뮬레이션하여 '깨지지 않을 약속'만을 남기고, 거래 성사 가능성이 90% 이상인 '진성 매수자'와 '진성 매도자'를 중개사에게 연결한다.
- **First Principle:** 부동산 거래의 병목은 '매물 부족'이 아니라 '조건 불일치'다. 따라서 조건을 먼저 맞추고 매물을 연결하는 것이 가장 효율적이다.⁴

3.2 핵심 기능 및 기술 구조

3.2.1 Reality Check 엔진 (금융·규제 시뮬레이터)

사용자가 자신의 소득, 보유 자산, 주택 수, 희망 지역을 입력하면, AI가 복잡한 대한민국 부동산 규제(투기과열지구 LTV 제한, DSR 40% 률, 다주택자 취득세 중과 등)를 실시간으로 반영하여 **'거래 가능성 점수(Reality Score)'**를 산출한다.

- **기술적 구현:**

- **Rule-Based Engine:** LTV, DSR, 세법 등 정해진 공식은 LLM이 아닌 파이썬 기반의 룰 엔진으로 처리하여 100% 정확도를 보장한다. AI의 할루시네이션(거짓 답변) 리스크를 원천 차단한다.
- **Scenario Planning:** "지금 매수할 경우"와 "1년 뒤 매수할 경우", "임대사업자로 등록할 경우" 등 다양한 시나리오별 세후 수익률을 비교 분석한다.
- **Output:** 단순한 계산 결과가 아니라 "귀하는 현재 소득 대비 DSR 규제로 인해 A아파트 구매 시 대출 한도가 1억 원 부족합니다. 부족분은 신용대출로도 충당이 불가능합니다"와 같은 구체적인 진단 리포트를 제공한다.

3.2.2 Owner Signal (소유자 의사 표시 시스템)

집주인들이 자신의 연락처를 노출하지 않고도 거래 의사를 시장에 알릴 수 있는 익명 기반의 공급 시스템이다.

- **작동 원리:** 집주인은 지도상에서 내 건물을 선택하고 [매도 희망], [임대 희망], [가격 협의 가능] 등의 상태값(Signal)만 등록한다. 개인정보는 암호화되어 저장되며, 오직 유료 구독을 사용하는 검증된 공인중개사만이 해당 신호의 존재를 확인하고 플랫폼을 통해 '접촉 요청'을 보낼 수 있다.
- **차별점:** 네이버 부동산 확인매물의 복잡한 절차(등기 확인, 전화 인증 등)를 간소화하면서도, 허위 매물을 원천 차단하는 구조다. 집주인이 직접 올린 신호이기 때문이다.⁴

3.2.3 주거 전환 OS (계약 후 케어 시스템)

계약 체결은 끝이 아니라 시작이다. 계약 시점부터 입주까지 발생하는 수많은 과업을 자동화된 타임라인으로 관리한다.

- **기능:** 전자계약 체결 시점에가 설정되고, D-30 대출 실행, D-20 인테리어 견적 비교, D-7 이사 센터 예약, D-0 입주 청소 및 잔금 납부 알림이 자동으로 생성된다.
- **수익 연계:** 각 타임라인의 단계마다 검증된 제휴업체(인테리어, 이사, 청소)를 연결하고 수수료를 수취한다. 사용자는 '가장 적절한 타이밍'에 서비스를 제안받으므로

로 이를 광고가 아닌 '케어'로 인식한다.⁴

3.3 비즈니스 모델 (Revenue Stream)

전형적인 B2B SaaS 모델과 마켓플레이스 모델을 결합하여 안정성과 확장성을 동시에 확보한다.

수익원	대상	과금 방식	예상 단가	비고
중개사 구독료	공인중개사	월 정액제	월 5~15만 원	Owner Signal 열람권, Reality 고객 리드 제공
프리미엄 리포트	매도인/매수인	건당 과금	1~3만 원	상세 세무 분석, 다주택자 포트폴리오 진단
리드 마켓플레이스	이사/인테리어 업체	리드당 과금	건당 1~5만 원	입주 확정 고객 데이터 제공 (광고비 대비 고효율)
금융 상품 연계	금융 기관	대출 실행 시 수수료	대출액의 0.1~0.3%	대출 비교 서비스 (금융소비자보호법 준수)

3.4 시장 진입 전략 (Go-to-Market)

- 초기 (0~6개월):** '계산기 마케팅'에 집중한다. "양도세 계산기", "청약 가점 계산기" 등을 무료로 배포하여 트래픽을 모으고, 계산 결과를 저장하기 위해 회원가입을 유도한다. 이 과정에서 자연스럽게 사용자의 자산 데이터가 측정된다.
- 중기 (7~12개월):** 데이터가 쌓인 지역을 중심으로 중개사 영업을 시작한다. "사장님 관할 구역에 대출 심사까지 마친 매수 대기자가 50명 있습니다"라는 데이터 기반 세일즈로 유료 구독을 유치한다.
- 확장 (2년차~):** 아파트에서 빌라, 상가, 토지로 대상을 확장하고, 프롭테크 기업들과 API 연동을 통해 생태계를 구축한다.

4. 제2사업 아이템: 법률 케어 (Legal Care) - '사전 예방적 계약 인프라'

4.1 서비스 개요 및 가치 제안

서비스명(가칭): 세이프콘(SafeCon) - Contract Intelligence & Provenance

'세이프콘'은 법률 전문가의 도움을 받기 힘든 소상공인, 프리랜서, 사회초년생을 위한 계약 안전망이다. 복잡한 법률 용어를 일반인의 언어로 번역해주고, 블록체인 기술을 활용해 계약의 진본성을 영구히 증명한다.

- **Core Value:** 계약서 독소 조항의 사전 탐지(AI)와 계약 체결 사실의 부인 방지(Non-repudiation, DID)를 통해 분쟁 발생 가능성을 80% 이상 낮춘다.
- **Target:** 법무팀이 없는 1인 기업, 프리랜서, 그리고 전세 계약을 앞둔 사회초년생.

4.2 핵심 기능 및 기술 구조

4.2.1 AI Contract Reader (법률 문해력 엔진)

사용자가 계약서 사진을 찍거나 PDF를 업로드하면, OCR(광학문자인식) 기술이 텍스트를 추출하고 LLM이 이를 분석한다.

- **기능:**
 1. **구조화 요약:** "갑은 돈을 주고, 을은 홈페이지를 만들어주는 계약입니다."
 2. **리스크 하이라이팅:** "제5조 2항은 '을'에게 일방적으로 불리할 수 있습니다. 통상적인 업계 표준보다 지체상금율이 2배 높습니다."
 3. **체크리스트 생성:** "잔금 지급일이 공휴일입니다. 미리 협의하셨나요?"
- **차별점:** 단순히 법률 정보를 나열하는 것이 아니라, 사용자의 입장에서 유불리를 따져주는 '계약 비서' 역할을 수행한다. 단, 최종 판단은 사용자에게 맡겨 변호사 법 위반 소지를 없앤다.⁴

4.2.2 DID & Blockchain Stamping (신뢰 인프라)

계약 체결 시점의 데이터 무결성을 보장하기 위해 블록체인 기술을 활용한다.

- **DID(Decentralized Identity):** 사용자의 신원 정보를 스마트폰의 안전 영역(Secure Enclave)에 저장하고, 계약 시 필요한 정보만 제출하여 본인 인증을 수행한다. 이는 신분증 사본을 주고받는 위험한 관행을 대체한다.
- **타임스탬프 & 해시 기록:** 전자서명이 완료된 계약서의 해시값(지문)을 퍼블릭 블록체인(예: 이더리움, 폴리곤)에 기록한다. 이를 통해 나중에 계약서가 위변조되지 않았음을 수학적으로 증명할 수 있다. 이는 법적 분쟁 시 강력한 증거 능력을 갖는다.⁵

4.2.3 분쟁 예방 알림 시스템

계약 체결 이후의 이행 과정을 관리한다.

- 기능:** 용역 계약의 경우 "중간 산출물 전달일"이나 "잔금 청구일"에 맞춰 양측에 알림을 발송한다. "오늘까지 입금이 확인되지 않으면 지연 이자가 발생할 수 있습니다"와 같은 메시지를 시스템이 대신 발송함으로써, 감정싸움 없이 계약 이행을 독려한다.

4.3 비즈니스 모델

리걸테크 서비스는 '상담료'를 받을 수 없으므로, '구독료'와 '기능 사용료'로 수익을 창출해야 한다.

수익원	대상	과금 방식	예상 단가	비고
프리랜서 구독	프리랜서 /1인기업	월 구독	월 9,900원	계약서 무제한 분석, 전자서명, 이행 관리
안심 증명서 발급	일반 사용자	건당 과금	5,000원	블록체인 기록 증명서 발급 (전세 계약 등)
기업용 API	플랫폼 기업	API 호출 당 과금	협의	재능 마켓, 중고 거래 앱 등에 계약 안전 모듈 제공

4.4 규제 샌드박스 및 실증 전략

법률 서비스의 특성상 규제 샌드박스를 적극 활용해야 한다.

- 전략:** 과학기술정보통신부의 '블록체인 기술 검증 지원 사업'이나 '규제 샌드박스'를 통해 "AI 기반 법률 문서 자동 분석 및 블록체인 공증 서비스"에 대한 실증 특례를 신청한다.
- 명분:** "소상공인과 취약계층의 법률 접근성을 높이고, 사회적 비용(소송 비용)을 절감한다"는 공익적 명분을 강조한다. 이는 예비창업패키지 등 정부 지원 사업 선정에 매우 유리한 포인트다.⁴

5. 기술 아키텍처 및 구현 로드맵

5.1 통합 기술 스택 (Tech Stack)

두 서비스(부동산, 법률)는 핵심 기술 모듈을 공유하여 개발 효율성을 극대화한다.

레이어	기술 요소	역할 및 선정 이유
Interface	React Native, Next.js	웹/앱 하이브리드 개발로 유지보수 효율성 확보
AI Engine	OpenAI GPT-4o, LangChain	RAG(검색 증강 생성) 구현을 위한 최적의 LLM
Logic Layer	Python (FastAPI)	복잡한 금융 계산 및 데이터 처리에 적합
Database	PostgreSQL + Vector DB	정형 데이터와 AI용 임베딩 데이터의 통합 관리
Blockchain	Polygon (L2), Hyperledger	저렴한 가스비(수수료)와 엔터프라이즈급 보안성
Infrastructure	AWS / NCP (Naver Cloud)	공공 데이터 보안 인증(CSAP) 대응을 위한 국내 클라우드 고려

5.2 RAG(Retrieval-Augmented Generation) 시스템 설계

AI가 법률이나 부동산 규제를 잘못 안내하는 '할루시네이션'은 치명적이다. 이를 방지하기 위해 RAG 아키텍처를 도입한다.

- 데이터베이스 구축:** 최신 부동산 대책, 세법, 주택임대차보호법, 판례 데이터를 벡터화하여 저장한다.
- 검색(Retrieval):** 사용자의 질문이 들어오면, 벡터 DB에서 가장 연관성 높은 법령과 최신 규제 정보를 검색한다.
- 생성(Generation):** 검색된 '팩트'만을 참고하여 답변을 생성하도록 프롬프트를 제어한다. "근거가 없으면 모른다고 답하라"는 지시를 포함하여 안전성을 확보한다.

5.3 단계별 로드맵

Phase 1: MVP 및 데이터 확보 (1~6개월)

- **목표:** 부동산 계산기 및 계약서 요약 기능 웹 서비스 오픈.
- **핵심 과업:**
 - LTV/DSR/세금 계산 로직 구현 (Python).
 - 주요 부동산/법률 커뮤니티 바이럴 마케팅.
 - 초기 사용자 1,000명 확보 및 데이터 패턴 분석.
 - 예비창업패키지 지원 및 선정 (최우선).

Phase 2: 플랫폼 고도화 및 B2B 확장 (7~12개월)

- **목표:** 모바일 앱 출시 및 중개사/프리랜서 유료 모델 도입.
- **핵심 과업:**
 - Owner Signal 시스템 구축 및 중개사 영업.
 - 블록체인 타임스탬프 기능 연동.
 - 전자계약 시스템(DocuSign 형태) 내재화.

Phase 3: 생태계 확장 (2년차 이후)

- **목표:** 금융 및 라이프 케어 연동.
- **핵심 과업:**
 - 은행권과 API 연동하여 '확정 대출 금리' 조회 기능 오픈.
 - 이사/인테리어 O2O 서비스 파이프라인 구축.
 - 법무법인/세무법인과 제휴하여 '전문가 연결' 유료화.

6. 재무 계획 및 리스크 관리

6.1 예상 매출 구조 (3개년 시뮬레이션)

보수적인 관점에서 초기에는 B2B 구독료와 제휴 수수료에 의존하며, 트래픽이 안정화된 이후 데이터 비즈니스로 확장한다.

- **1차년도 (MVP):** 매출 1.2억 원. (정부 지원금 포함시 운영 자금 2억 원 확보).
- **2차년도 (Growth):** 매출 10억 원. 유료 중개사 500곳, 프리랜서 구독자 2,000명 달성 목표.
- **3차년도 (Scale-up):** 매출 50억 원. 금융 상품 증개 수수료 및 데이터 판매 수익 본격화.

6.2 리스크 관리 방안

법적 리스크 (변호사법/증개사법 위반)

- **대응:** 모든 서비스 화면에 "본 결과는 시뮬레이션이며 법적 효력이 없습니다"라는 면책 문구(Disclaimer)를 명시한다. 또한, 서비스 출시 전 '법령해석 요청'을 통해 규제 기관의 유권 해석을 받아둔다.

시장 리스크 (증개사의 반발)

- **대응:** 증개사를 경쟁자가 아닌 '파트너'로 정의한다. "직방/다방의 광고비 부담을 없애드리겠습니다"라는 메시지로 접근하여, 증개사들의 페인 포인트(과도한 광고 비)를 해결해주는 우군으로 포지셔닝한다.⁴

기술 리스크 (보안 및 AI 오류)

- **대응:** 개인정보는 암호화하여 분산 저장하고, 민감한 계약 데이터는 서버에 저장하지 않고 사용자의 로컬 기기에만 저장하거나 해시값만 블록체인에 올리는 'Zero-Knowledge(영지식)' 설계를 지향한다.

7. 결론: "당신을 지키는 기술"

본 사업 계획서는 단순한 '앱 개발'이 아닌, 대한민국의 부동산 및 계약 문화를 혁신하는 '**신뢰 인프라 구축**' 프로젝트다. ⁴의 제언처럼, 이 사업은 아이디어형 창업이 아니라 **'구조·판·운영형 창업'**이다.

우리는 AI로 복잡함을 걷어내고, 블록체인으로 불신을 지워냄으로써, 국민 누구나 전문가 수준의 의사결정을 내릴 수 있는 세상을 만들 것이다. 이는 예비창업패키지 심사위원들이 찾는 '공공성'과 '기술성', 그리고 '시장성'을 모두 만족시키는 최적의 모델이며, 향후 유니콘 기업으로 성장할 수 있는 단단한 토대가 될 것이다.

이 프로젝트는 이제 시작이다. 기술은 준비되었고, 시장의 니즈는 폭발 직전이다. 지금이 바로 이 거대한 변화의 파도에 올라탈 적기(Timing)다.

8. 부록: 데이터 및 참고 자료

8.1 주요 참고 문헌 및 데이터 소스

- 시장 데이터: 글로벌 프롭테크 시장 전망 (\$73B, 2029) -.⁵
- 규제 환경: 공인중개사법 판례 (광고 vs 중개) -.¹⁰ 변호사법 가이드라인 -.¹²
- 기술 트렌드: Zillow 비즈니스 모델 분석 -.⁶ LegalZoom 서비스 구조 -.⁸
- 전략 프레임워크: ⁴ - 내가 창업한다면 어떤 아이템으로 어떻게 시작해야하나.

8.2 용어 정리

- LTV (Loan to Value): 주택 담보 대출 비율.
- DSR (Debt Service Ratio): 총부채 원리금 상환 비율.
- DID (Decentralized Identity): 탈중앙화 신원 증명.
- RAG (Retrieval-Augmented Generation): 검색 증강 생성 기술 (AI 정확도 향상).
- SaaS (Software as a Service): 서비스형 소프트웨어.

(본 보고서는 제공된 연구 자료와 사용자 요구사항을 바탕으로 작성된 가상의 사업계획서이며, 실제 창업 시에는 전문가의 법률 검토가 필요할 수 있습니다.)

상세 챕터별 심층 분석

(이하 내용은 위 요약 보고서의 각 섹션을 15,000자 분량 요건에 맞춰 심도 있게 확장한 상세 본문입니다.)

1장. 서론: 왜 지금 '케어(Care)'인가?

1.1 플랫폼 비즈니스의 종언과 새로운 기회

2010년대는 플랫폼의 시대였다. 우버, 에어비앤비, 그리고 한국의 배달의민족, 직방, 로톡 등은 파편화된 공급과 수요를 모바일 화면 안으로 끌어들이는 데 성공했다. 그러나 2024년 현재, 이 '단순 중개' 모델은 한계에 봉착했다.

첫째, 정보의 과잉 공급이다. 이제 소비자는 정보를 못 찾아서 거래를 못 하는 것이 아니다. 너무 많은 정보 속에서 '나에게 맞는 정보'를 선별하고 검증하는 데 더 큰 에너지를 쓴다. 부동산 매물은 넘쳐나지만, 내 예산과 대출 한도에 딱 맞는 안전한 매물을 찾는 것

은 여전히 어렵다.

둘째, 신뢰의 붕괴다. 전세 사기 사건, 하위 매물, 변호사 플랫폼의 광고 논란 등은 플랫폼이 '책임'을 지지 않는 구조적 문제를 드러냈다. 소비자는 이제 단순한 '연결'을 넘어 '보증'과 '책임'을 원한다.

셋째, AI의 대중화다. 과거에는 전문가(중개사, 변호사)만이 할 수 있었던 지식 기반의 판단을 이제 AI가 보조할 수 있게 되었다. 이는 전문 지식 서비스의 단가를 낮추고 대중화 할 수 있는 기회를 열었다.

이러한 배경 속에서 **'케어(Care)'**라는 키워드가 부상한다. 케어는 단순한 연결이 아니다. 사용자의 문제를 해결하기 위해 처음부터 끝까지 개입(Intervention)하고, 리스크를 관리(Management)하며, 과정을 최적화(Optimization)하는 것이다.⁴ 문서에서 강조하듯, AI 시대에 살아남는 창업가는 아이디어 하나로 승부하는 것이 아니라, AI를 활용해 책임을 대신 떠안아주는 '운영형(Operation) 창업가'다.

1.2 부동산과 법률 시장의 특수성: '고관여'와 '저빈도'

부동산 거래와 법적 계약은 인생에서 가장 큰 돈이 오가고, 가장 큰 리스크를 감수해야 하는 이벤트다. 이를 마케팅 용어로 '**고관여(High Involvement)**' 상품이라 한다. 동시에 평생 몇 번 겪지 않는 '**저빈도(Low Frequency)**' 이벤트다.

이 두 가지 특성이 결합되면 필연적으로 **'정보 비대칭에 의한 공포'**가 발생한다. 사용자는 경험이 없기 때문에 전문가(중개사, 변호사)에게 전적으로 의존해야 하는데, 전문가의 이해관계가 사용자와 항상 일치하지는 않는다. 중개사는 거래를 성사시켜야 수수료를 받고, 변호사는 소송을 해야 수임료를 받는다.

우리가 제안하는 **'부동산 케어'**와 **'법률 케어'**는 바로 이 지점, 즉 전문가와 비전문가 사이의 간극을 기술로 메우는 인프라다. 우리는 거래를 강요하지 않는다. 소송을 부추기지 않는다. 대신 객관적인 데이터와 알고리즘으로 "이 거래가 안전한지", "이 계약이 공정한지"를 판단할 수 있는 기준점을 제공한다. 이것이 이 사업의 **'존재 이유(Raison d'être)'**다.

2장. 시장 환경 및 규제 분석: 지뢰밭을 지도로 바꾸다

2.1 프롭테크 시장의 진화: 1.0에서 4.0으로

프롭테크 시장은 빠르게 진화하고 있다.

- **프롭테크 1.0 (정보 공개):** 등기부등본 열람, 실거래가 공개 등 폐쇄적인 정보를

온라인화하는 단계.

- **프롭테크 2.0 (중개 플랫폼):** 직방, 다방, 질로우 등 매물 리스팅과 광고 비즈니스 모델. 현재 포화 상태이며 수익성 악화에 직면했다.¹
- **프롭테크 3.0 (공유 경제):** 위워크, 에어비앤비 등 공간의 활용도를 높이는 모델. 팬데믹 이후 조정기를 거치고 있다.
- **프롭테크 4.0 (AI & 핀테크 융합):** 현재 진행형인 단계다. 부동산을 금융 자산으로 해석하고, AI로 가치 평가를 자동화하며, 블록체인으로 거래를 투명화하는 단계다. 질로우가 '질로우 오퍼스'를 통해 직접 매입·매각에 뛰어들었다가 리스크 관리 실패로 철수한 후, 다시 '슈퍼앱' 전략으로 선회하여 모기지, 임대 관리 등 서비스 영역을 통합하고 있다는 점은 시사하는 바가 크다.⁶

한국 시장은 아직 2.0에서 3.0으로 넘어가는 과도기다. 특히 한국 고유의 '전세' 제도로 인해 갭투자, 보증금 미반환 등 특수한 리스크가 존재한다. 이는 글로벌 모델을 그대로 가져와서는 성공할 수 없음을 의미하며, 한국형 규제와 시장 관행에 맞춘 '**K-프롭테크**' 모델이 필요함을 시사한다.

2.2 리걸테크의 딜레마와 돌파구

리걸테크는 전 세계적으로 가장 규제가 심한 영역 중 하나다. 특히 한국의 변호사법은 비변호사의 법률 사무 취급을 강력하게 금지한다. 로톡 사태는 혁신 기업과 직역 단체 간의 갈등이 얼마나 치열할 수 있는지를 보여주었다.²

그러나 최근의 흐름은 변화하고 있다. 법무부는 리걸테크 가이드라인 제정을 준비 중이며⁹, 법원행정처는 사법 접근성 향상을 위해 AI 활용에 긍정적인 신호를 보내고 있다. 특히 서울행정법원의 판례¹³는 '자동화된 서식 작성'이 변호사법 위반이 아니라고 판시함으로써, AI 기반 법률 서비스의 합법적 공간을 열어주었다.

우리의 '**법률 케어**' 아이템은 이 틈새를 정확히 공략한다. 우리는 '**법률 상담**'을 제공하지 않는다. 대신 '**법률 문서의 독해**'와 '**작성 보조**'를 제공한다. 이는 규제의 회색지대가 아니라, 판례가 인정한 **'화이트존(White Zone)'**이다.

2.3 핵심 규제 상세 분석 및 대응 논리

규제 항목	주요 내용	리스크 요인	대응 전략 (Defense Logic)
공인증	개업공	플랫폼 내	Owner Signal 전략: 불특정 다수에게 매물을 '

규제 항목	주요 내용	리스크 요인	대응 전략 (Defense Logic)
개사법 제18 조의2	인증개사 아닌자의 표시·광고 금지	매물 노출 시 무등록 중개행위로 처벌 가능성	광고'하는 것이 아니라, 특정 중개사에게 소유자의 의사(데이터)를 '전송'하는 폐쇄형 B2B 모델임을 강조. 판례상 '중개'는 거래 알선 및 조력을 의미하므로, 단순 데이터 제공은 중개에 해당하지 않음. ¹⁰
변호사 법 제 109조	비변호사의 법률 사무 취급 금지	AI가 법적 조언을 제공할 경우 변호사법 위반	Information vs. Advice: AI의 출력을 '법적 판단'이 아닌 '통계적 정보'나 '단어의 사전적 의미 설명'으로 제한. 모든 결과물에 "최종 검토는 변호사와 하세요"라는 Disclaimer 삽입. 로톡 등 플랫폼 판례 참조. ¹²
개인정보보호법	민감정보 처리 제한	부동산 자산 정보, 계약서 등 민감 정보 유출 리스크	On-Device & Zero-Knowledge: 민감한 계약서 분석은 서버가 아닌 사용자 기기 내에서 처리(On-Device AI)하거나, 분석 후 즉시 파기. 서버에는 암호화된 해시값만 저장.
금융소비자보호법	금융상품 중개업 등록	대출 한도 조회 및 상품 추천 시 라이선스 필요	Simulation Only: 특정 은행의 상품을 '추천'하는 것이 아니라, 사용자가 입력한 금리를 바탕으로 상환 스케줄을 '계산'만 해주는 도구로 포지셔닝. 추후 혁신금융서비스 신청을 통해 라이선스 확보.

3장. 상세 사업 계획: 부동산 케어 (Real Estate Care)

3.1 문제의 심층 분석: 왜 부동산 거래는 고통스러운가?

사용자 인터뷰와 시장 조사를 통해 확인한 부동산 거래의 3대 고통(Pain Points)은 다음과 같다.

- 비가시적 규제 장벽:** "내 연봉으로 10억짜리 아파트를 살 수 있을 줄 알았는데, DSR 규제 때문에 대출이 3억밖에 안 나온대요." 일반인은 수시로 바뀌는 LTV, DSR, 투기과열지구 지정 등을 따라갈 수 없다. 이는 계약금 몰수라는 치명적인 금전적 손실로 이어진다.
- 공급자의 정보 차단:** 집주인은 자신의 집을 내놓고 싶어도, 네이버 부동산에 올리는 순간 수십 통의 중개사 전화를 받게 된다. 이 '전화 폭탄'이 두려워 아는 중개사 한 곳에만 내놓게 되고, 이는 거래 지연과 가격 왜곡을 낳는다.⁴
- 파편화된 사후 관리:** 계약이 끝나면 중개사는 손을 뗀다. 대출 신청, 법무사 섭외, 인테리어, 입주 청소 등 산더미 같은 일들이 오직 개인의 몫으로 남는다.

3.2 솔루션: RealCare의 3대 엔진

3.2.1 Engine 1: Reality Check (금융·규제 시뮬레이터)

이것은 단순한 대출 계산기가 아니다. 사용자의 재정 상태와 부동산 규제를 매핑하는 **'의사결정 엔진'**이다.

- 입력 변수:** 연 소득, 보유 부채, 보유 주택 수, 생애 최초 여부, 희망 지역.
- 처리 로직 (AI + Rule-based):**
 - 규제 필터링:** 희망 지역이 투기과열지구인가? -> LTV 50% 적용.
 - 차주 단위 DSR:** 총부채원리금상환비율 40% 적용 시 최대 대출 가능액 산출.
 - 세금 시뮬레이션:** 취득세(다주택 중과 여부), 보유세(종부세), 향후 매도 시 양도세 예상액 계산.
- 출력 결과:**
 - Reality Score:** 0~100점. (예: 85점 - "안전하게 매수 가능합니다.")
 - Gap Analysis:** "현재 자금으로는 5천만 원이 부족합니다. 신용대출을 추가 해도 DSR 한도 초과입니다."
 - Action Plan:** "보증금을 5천만 원 낮춘 반전세로 전환하거나, 비규제지역인 B구역을 고려해보세요."

이 기능은 무료로 제공되어 강력한 '사용자 유입(User Acquisition)' 도구로 작동한다.

3.2.2 Engine 2: Owner Signal (프라이빗 매물 공급망)

집주인의 프라이버시를 보호하면서도 시장에 유동성을 공급하는 혁신적인 시스템이다.

- **Step 1:** 집주인은 앱에서 간단한 본인 인증 후 내 건물을 등록한다.
- **Step 2:** 거래 의사(Signal)를 설정한다. [매도 의향 있음], [급매], [전세 놓음]. 이때 희망 가격은 범위로 설정하거나 '협의'로 둘 수 있다.
- **Step 3:** 이 정보는 공개된 웹사이트에는 절대 노출되지 않는다. 오직 월 구독료를 내는 **'파트너 중개사'**의 전용 대시보드에만 뜬다.
- **Step 4:** 중개사는 [접촉 요청] 버튼을 누른다. 집주인에게는 "A공인중개사가 귀하의 매물에 관심이 있는 매우 대기자(금융 심사 완료)를 보유하고 있습니다. 연결 하시겠습니까?"라는 알림이 간다. 집주인이 수락해야만 연락처가 공개된다.

이 시스템은 중개사에게는 **'독점적인 매물 소싱 채널'**이 되고, 집주인에게는 **'스팸 없는 매도 채널'**이 된다.

3.2.3 Engine 3: Smart Move-in (입주 로드맵 자동화)

계약 체결 데이터(날짜, 금액, 평형)를 기반으로 입주까지의 모든 과정을 자동화한다.

- **자동 생성된 타임라인:**
 - 계약금 입금 확인 & 전자영수증 발급 (블록체인 기록).
 - 주택담보대출 상품 비교 및 서류 준비 안내.
 - 인테리어 시공 필요 여부 진단 (AI가 매물 사진 분석 후 제안).
 - 이사 업체 견적 비교 (역경매 방식).
 - 잔금 이체 한도 증액 알림 & 입주 청소 체크리스트 제공.

이 과정에서 자연스럽게 제휴 업체들의 서비스가 노출되며, 사용자는 이를 광고가 아닌 '필요한 정보'로 받아들인다.

3.3 사용자 경험 (UX) 설계: '상태(State)' 기반 인터페이스

복잡한 메뉴를 없애고, 사용자의 현재 상태에 따라 화면이 바뀌는 **'맥락형(Contextual) UI'**를 적용한다.

- **State 1: 탐색기 (Browser)**
 - 메인 화면: "어느 지역을 보고 계신가요?"
 - 핵심 기능: 시세 조회, Reality Check(자금 진단).

- **State 2: 준비기 (Preparer)**
 - 메인 화면: "자금 계획을 세우셨나요?"
 - 핵심 기능: 대출 한도 조회, 세금 계산기, 청약 가점 확인.
- **State 3: 거래기 (Dealer)**
 - 메인 화면: "계약을 진행 중이신가요?"
 - 핵심 기능: 등기부등본 변동 알림, 계약서 AI 검토(Legal Care 연동).
- **State 4: 거주기 (Dweller)**
 - 메인 화면: "우리 집 관리 모드"
 - 핵심 기능: 관리비 조회, 주변 실거래가 알림, 하자 보수 신청.

3.4 성장 전략 (Growth Strategy)

- **The "Calculated" Viral:** 복잡한 세금 계산 결과를 깔끔한 이미지 카드로 만들어 공유할 수 있게 한다. "나는 강남 입성까지 3억 남았음! 너도 확인해봐" 식의 바이럴을 유도한다.
- **B2B Lock-in:** 초기에 활동적인 '젊은 중개사' 100명을 섭외하여 무료로 Owner Signal 시스템을 사용하게 하고, 이들의 피드백을 통해 프로덕트 마켓 핏(PMF)을 찾는다. 이후 이들을 '지역 거점 파트너'로 인증하여 신뢰도를 높인다.

4장. 상세 사업 계획: 법률 케어 (Legal Care)

4.1 문제의 심층 분석: "계약서는 읽지 않기 위해 존재한다?"

아이러니하게도 대부분의 사람들은 계약서를 제대로 읽지 않고 서명한다. 내용이 너무 어렵고, 길고, 수정하자니 까다로운 사람으로 보일까 봐 두렵기 때문이다.

특히 프리랜서나 소상공인은 "표준 계약서니까 그냥 찍으세요"라는 말에 무방비로 노출된다. 이는 대금 미지급, 과도한 위약금, 저작권 분쟁의 씨앗이 된다.

4.2 솔루션: SafeCon의 3중 방어막

4.2.1 1차 방어: AI Translator (이해하기)

사용자가 계약서를 업로드하면 AI가 3가지 레벨로 분석한다.

- **Level 1: 요약 (Summary)**

- "이 계약은 2025년 12월까지 유지되며, 총 500만 원을 3회에 걸쳐 받습니다."

- **Level 2: 독소 조항 탐지 (Risk Detection)**

- "주의! 계약 해지 시 '을'이 모든 비용을 부담한다는 조항이 있습니다. 이는 공정위 표준약관 대비 불리합니다."
- "주의! 지식재산권(IP) 귀속 여부가 명시되지 않았습니다. 결과물의 저작권이 '갑'에게 귀속될 위험이 있습니다."

- **Level 3: 협상 가이드 (Negotiation Tip)**

- "제5조를 이렇게 수정 요청해보세요: '귀책 사유가 있는 경우에 한하여 비용을 부담한다'."

이 기능은 특히 국제 계약(영문 계약서)에서 강력한 힘을 발휘한다. 전문 법률 번역 비용 없이도 핵심 리스크를 즉시 파악할 수 있다.⁴

4.2.2 2차 방어: DID & 전자서명 (체결하기)

계약의 당사자가 본인이 맞는지 확인하고, 그 의사를 박제한다.

- **DID 인증:** 통신사 PASS 인증이나 모바일 신분증을 연동하여 실명을 확인한다. 대포통장이나 명의 도용 계약을 방지한다.
- **간편 서명:** 카카오톡이나 이메일로 링크를 보내 서명한다. 별도의 앱 설치 없이도 웹에서 바로 서명이 가능하다.

4.2.3 3차 방어: Blockchain Notary (증명하기)

계약이 체결되는 순간, 계약서 원본의 해시값(Digital Fingerprint)과 서명 로그(시간, IP, 인증정보)가 블록체인에 기록된다.

- **효과:** "나는 그런 계약서에 서명한 적 없다"거나 "나중에 내용이 바뀌었다"는 주장을 원천 봉쇄한다(Non-repudiation).
- **기술적 구현:** 퍼블릭 블록체인(Polygon 등)을 사용하여 누구나 검증 가능하게 하되, 가스비 절감을 위해 여러 건의 계약 해시를 묶어(Merkle Tree) 주기적으로 앵커링(Anchoring)한다.

4.3 타겟 고객 및 시나리오

- **Persona A: 프리랜서 디자이너 김씨**

- 상황: 클라이언트가 "프로젝트 계약서"라며 10장짜리 파일을 보냄.
 - 사용: SafeCon에 업로드 -> "수정 횟수 제한 없음" 조항 발견 -> AI가 제안한 대로 "수정 3회로 제한" 문구로 수정 요청 -> 서명 후 블록체인 박제.
- **Persona B: 대학생 이씨 (중고거래)**
 - 상황: 당근마켓에서 300만 원짜리 명품 시계를 직거래하려 함.
 - 사용: SafeCon "중고거래 간편 계약" 템플릿 사용 -> 물품 상태 사진 첨부 -> 현장에서 QR코드로 즉시 서명 -> 사기 발생 시 증거로 활용.

4.4 확장성: API 이코노미

Legal Care는 단독 앱뿐만 아니라 **'임베디드(Embedded) 서비스'**로 확장성이 크다.

- **채용 플랫폼:** 알바천국, 원티드 등에 "근로계약서 안심 체결" 기능 제공.
- **재능 마켓:** 크몽, 숨고 등에 "용역 계약 안심 체결" 모듈 제공.
- **부동산 앱:** 우리의 RealCare 앱과 연동하여 "임대차 계약 안심 분석" 제공.

5장. 기술적 실현 가능성 및 아키텍처

5.1 RAG (검색 증강 생성) 기반의 신뢰할 수 있는 AI

생성형 AI의 가장 큰 문제는 '할루시네이션(거짓말)'이다. 법률/부동산 분야에서 거짓 정보는 치명적이다. 이를 해결하기 위해 RAG 파이프라인을 구축한다.

- **Vector Database:** 대한민국의 모든 법령, 판례, 부동산 정책 자료를 임베딩 (Vectorization)하여 저장한다.
- **Retrieval:** 사용자의 질문이 들어오면, LLM이 바로 답하는 것이 아니라 Vector DB에서 관련 법령을 먼저 검색한다.
- **Generation:** 검색된 법령 원문을 LLM에게 제공하고, "이 법령에 근거해서만 답변 해"라고 지시(System Prompting)한다.
- **Citation:** 답변 하단에 "참고 법령: 주택임대차보호법 제3조"와 같이 출처를 명시하여 신뢰도를 높인다.

5.2 블록체인과 DID의 실용적 적용

블록체인을 위한 블록체인이 되어서는 안 된다. 철저히 '효용' 중심으로 설계한다.

- **Mainnet 선정:** Polygon (Ethereum Layer 2). 전송 속도가 빠르고 수수료가 저렴하며, 글로벌 표준인 EVM(Ethereum Virtual Machine) 호환성이 있어 확장성이 좋다.
- **Privacy:** 계약서 원본은 절대 블록체인에 올리지 않는다(개인정보 보호). 원본은 암호화되어 클라우드(AWS S3)나 사용자의 로컬 스토리지에 저장되고, 그 원본이 변하지 않았음을 증명하는 '해시값'만 체인에 올린다.

6장. 재무 계획 및 성과 지표

6.1 수익 모델 상세

1. Subscription (구독 모델):

- 공인증개사: 월 10만 원 (Owner Signal + Reality Check 리포트 무제한).
- 프리랜서/소상공인: 월 9,900원 (계약서 분석 및 보관 무제한).

2. Transaction (건당 과금):

- 일반 사용자: 등기부등본 변동 알림(건당 500원), 전자계약 이용료(건당 3,000원).

3. Lead Gen (리드 판매):

- 인테리어/이사/대출 리드: 건당 1~5만 원 (입찰 방식).

6.2 예상 손익 계산서 (요약)

구분 (단위: 백만원)	1차년도	2차년도	3차년도
매출액	150	1,200	6,500
(구독 매출)	50	800	4,000
(기타 매출)	100	400	2,500
영업 비용	250	900	3,500
(인건비)	150	500	2,000

구분 (단위: 백만원)	1차년도	2차년도	3차년도
(마케팅비)	50	200	1,000
(서버/API)	50	200	500
영업 이익	-100	300	3,000

- 1차년도는 정부 지원금(예비창업패키지 등)으로 적자를 보전하고, 2차년도부터 손익분기점(BEP)을 돌파하는 구조다.

6.3 핵심 성과 지표 (KPI)

- MAU (월간 활성 사용자):** 정보 탐색 및 계산기 이용자 수.
- Conversion Rate (전환율):** 무료 계산기 이용자 -> 회원가입 전환율.
- Retention Rate (재사용률):** 계약 관리 및 자산 관리 기능을 통한 지속 접속률.
- CAC (고객 획득 비용):** 유료 구독자 1명을 데려오는 데 드는 비용. (초기에는 0원에 가깝게 오가닉 유입 유도).

7장. 사업 추진 일정 및 팀 구성

7.1 로드맵

- M1~M3 (기획 및 MVP 개발):** 핵심 기능 정의, UI/UX 설계, AI 엔진 프로토타이핑. 예비창업패키지 지원 및 선정.
- M4~M6 (베타 서비스):** 웹 버전 계산기 오픈, 커뮤니티 바이럴, 초기 데이터 확보.
- M7~M9 (정식 런칭 & B2B 영업):** 모바일 앱 출시, 중개사 대상 영업 시작(무료 체험), DID 연동.
- M10~M12 (고도화 & 투자 유치):** 유료 모델 전환, 시리즈 A 투자 유치 준비, 입주 케어 서비스 확장.

7.2 팀 구성 전략

이 사업은 '개발'만큼이나 '운영'과 '영업'이 중요하다.

- **CEO (대표):** 비전 제시, 투자 유치, 규제 대응(대관 업무).
 - **CTO (기술이사):** AI 및 블록체인 아키텍처 설계, 보안 관리.
 - **COO (운영이사):** 공인중개사 및 제휴업체 영업망 관리, CS 프로세스 구축.
 - **Legal Advisor (자문 변호사):** 서비스의 법적 리스크를 지속적으로 모니터링할 외부 자문역 필수.
-

8. 결론

본 '부동산 및 법률 케어 인프라' 사업은 단순한 스타트업 아이템을 넘어, 우리 사회의 고질적인 문제인 **'정보 비대칭'**과 **'신뢰 비용'**을 기술적으로 해결하려는 시도다.

- **사용자에게:** 불안 없는 거래와 안전한 계약을 선물한다.
- **전문가에게:** 불필요한 영업 비용을 줄이고 본질적인 업무에 집중하게 한다.
- **사회적으로:** 분쟁 비용을 줄이고 투명한 거래 문화를 정착시킨다.

우리는 플랫폼의 시대를 넘어, 모두를 위한 **'안심 인프라'**의 시대를 열 것이다. 이것이 우리가 이 사업을 반드시 성공시켜야 하는 이유이자 명분이다.