

• SaaS / Usage-Based (Credit)

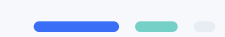
회사소개서

우산 컴퍼니

(우리 동네 부동산)

부동산 소유주를 위한
매물 발송·유통 플랫폼

Company Profile | 2026



www.usanmap.com

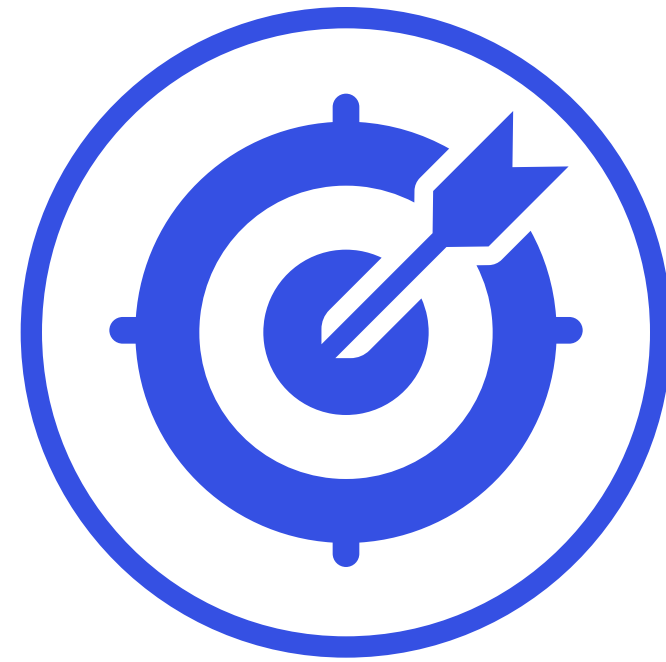
contact@usanmap.com



MISSION

**부동산 거래가 더 공정하고 효율적으로
이루어지는 새로운 유통 환경을 만듭니다.**

사람과 공간을 연결하는 방식을
혁신하여 누구나 더 합리적인 부동산
거래를 경험할 수 있도록 합니다.



VISION

**부동산 유통의
새로운 기준을 만드는 플랫폼**

데이터와 기술을 기반으로 부동산 시장의
정보 비대칭을 줄이고 더 투명하고 효율적인
부동산 생태계를 만들어갑니다.

**매도자와 공인중개사를
직접 연결하여
부동산 매물 유통 방식을
혁신하는 플랫폼을 구축합니다.**

우산컴퍼니는 매도자 중심 매물 유통 구조로
거래 비효율을 줄이고, 매물 전달을 빠르게 합니다.

이를 통해 매물 유통 속도를 높이고 공실 기간을
최소화하며, 중개사에게는 실제 중개 가능한
신규 매물을 제공합니다.

우산컴퍼니는 공동중개 네트워크 (USAN Partners)
구축과 데이터 기반 서비스, 직접 중개 확장(USAN
Realty)을 통해 부동산 유통 시장의 새로운
플랫폼으로 성장하는 것을 목표로 합니다.

유연한 협업

직급이나 역할에 관계없이 자유롭게 의견을 나누는 문화를 지향합니다. 각자의 전문성과 아이디어를 존중하며 협력을 통해 더 좋은 결과를 만들어 갑니다.



도전과 실행

아이디어를 단순한 생각에 머무르게 하지 않고 빠르게 실행하고 검증하는 문화를 지향합니다. 작은 시도와 반복을 통해 더 나은 서비스를 만들어 갑니다.

투명성과 신뢰

조직 내부의 정보와 의사결정을 가능한 한 투명하게 공유합니다. 서로에 대한 신뢰를 바탕으로 책임 있게 일하여 고객에게도 신뢰받는 서비스를 만들어 갑니다.

“매도자 중심”이 없던 부동산 시장

매수자 중심적인 플랫폼이 대다수

⚠ PAIN POINT






매수자 중심 플랫폼만 존재
소유주가 직접 중개사 10곳에 반복 전달
공실 장기화 → 고정비용 폭증
중개사는 매물 부족

✔ SOLUTION



우리동네부동산

빠른 매도 · 임대를 원하는 소유주
양질의 매물을 원하는 지역 중개사

-  반복전달 문제
-  공실 비용 문제
-  중개사 매물 부족 문제

- 1회 등록으로 해결
- 임대 주기 관리로 해결
- 직접 발송으로 해결



우산이 실제로 제공하는 핵심 기능

매도자가 주인인 첫 번째 매물 · 발송 관리 플랫폼



매물 등록 · 관리 · 발송 시스템

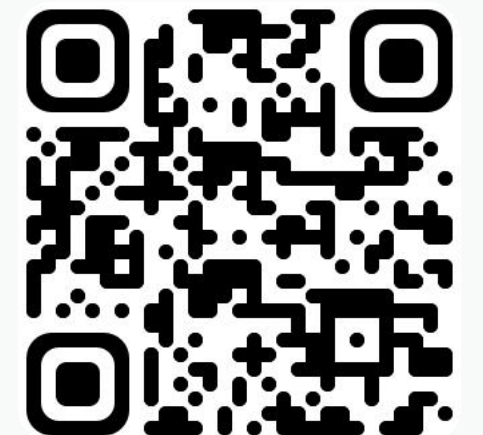
- ❖ 필수 정보 1회 등록
- ❖ 임대 주기 관리 + 자동 알림
- ❖ 조건 맞춤 일괄 발송



지도 기반 중개사 노출 · 데이터 서비스

- ❖ 지역별 중개사 분포 직관 확인
- ❖ 매물 등록 추이 + 용도별 통계 제공

개발 진행률 70% 완료 실제 서비스 운영을 전제로 한 고도화 단계



개발 동기 매도자 중심 서비스가 없던 시장의 핵심 Pain Point

Find

- ❖ 과거 재직했던 기업에서 부동산 플랫폼 실제 기획·개발·운영 경험
- ❖ 국내 부동산 플랫폼 서비스 전반을 직접 검토하며 이용함
- ❖ 매도자와 매수자라는 두 축 시장인데, 기존 플랫폼(직방·다방·네이버)은 모두 매수자 중심 서비스에 집중되어 있음을 확인

Pain-Point

- ❖ 부동산 소유주가 매물을 중개사에게 직접 전달하거나 유통할 수 있는 서비스 구조가 사실상 없음
- ❖ 소유주가 여러 중개사를 직접 방문·연락하며 동일 정보 반복 전달
- ❖ 이로 인해 매도자 중심 유통 영역은 시장의 한 축임에도 불구하고 체계적인 플랫폼 서비스가 거의 존재하지 않는 미충족 영역

Opportunity

- ❖ 반면, 프롭테크 기업 직방은 매수자 중심만으로도 2024년 매출 약 1,014억 원 기록
- ❖ 매도자 중심 유통시장도 동일한 사업 규모와 수익 가능성이 충분히 있음을 확인

SOLUTION 1





기존 부동산 플랫폼이 매수자 중심 서비스에 집중된 상황에서,
부동산 소유주(매도·임대인)가 직접 유통 할 수 있는 실질적인 수단 제공 필요성 인식

SOLUTION 2

부동산 소유주의 **과도한 광고비 지출을 줄이고, 매물이 필요한 곳에 직접 전달되는 구조를 통해 부동산 유통시장의 매물 순환을 보다 원활하게 개선하는 것을 목표로 함**

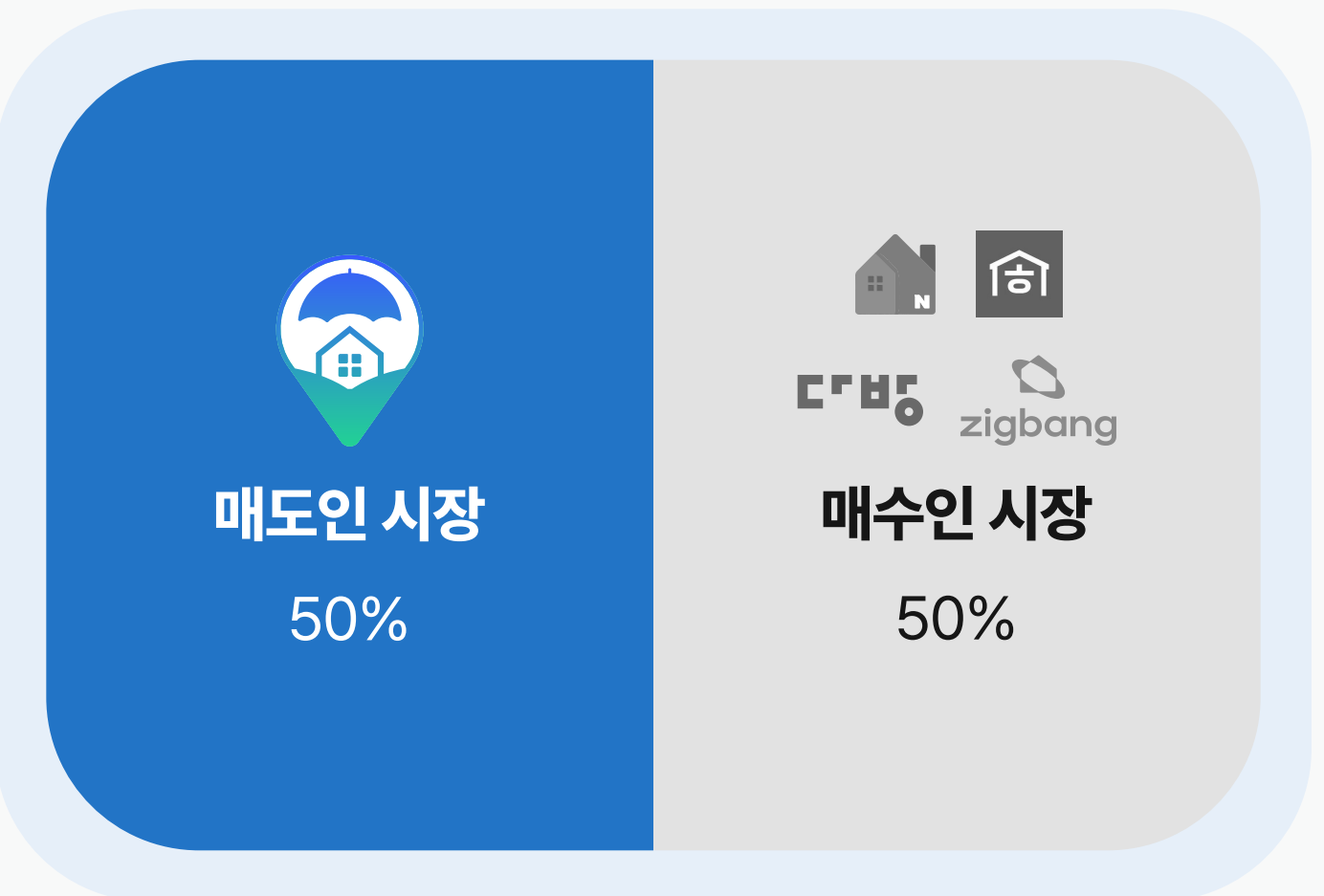
SOLUTION 3

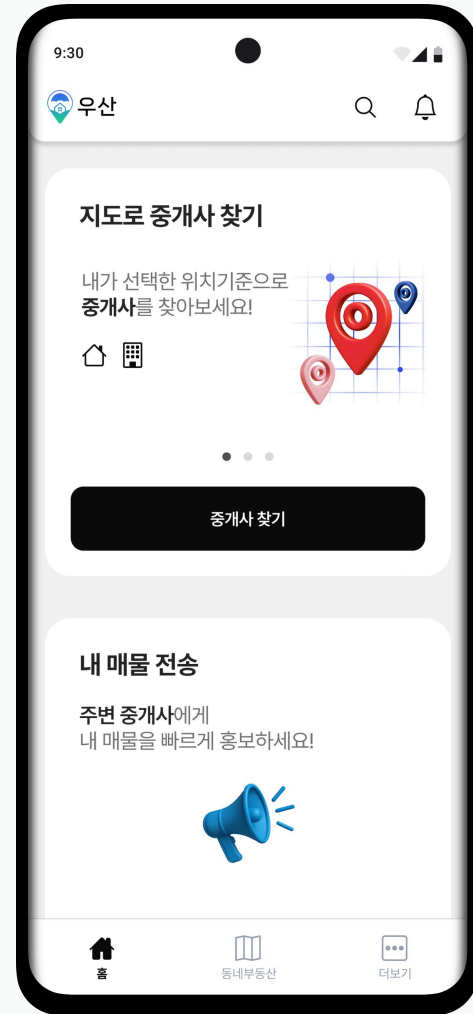
플랫폼 개발 이전에 기존 보유 **공인중개사 DB를 활용해 지인 임대 매물을 직접 전달·홍보하는 방식 시도**
그 결과 **매물 정보가 빠르게 중개 현장에 전달되어 단기간 내 임대 계약 성사 → 소유주 높은 만족도 확인**
동시에 **공인중개사도 양질의 매물을 제공받아 기존 광고 중심 플랫폼의 결핍이 해소됐다는 긍정적 반응 경험**

서비스	서비스 주 사용자 매도인	매물 DB 다수 중개사 즉시 발송	매도인이 직접 매물 발송	매도인의 빠른 매도 & 임대 목표 설계
	×	×	×	×
	△ (정보전달중심)	×	×	×
	×	×	×	×
	×	×	×	×
	○	○	○	○

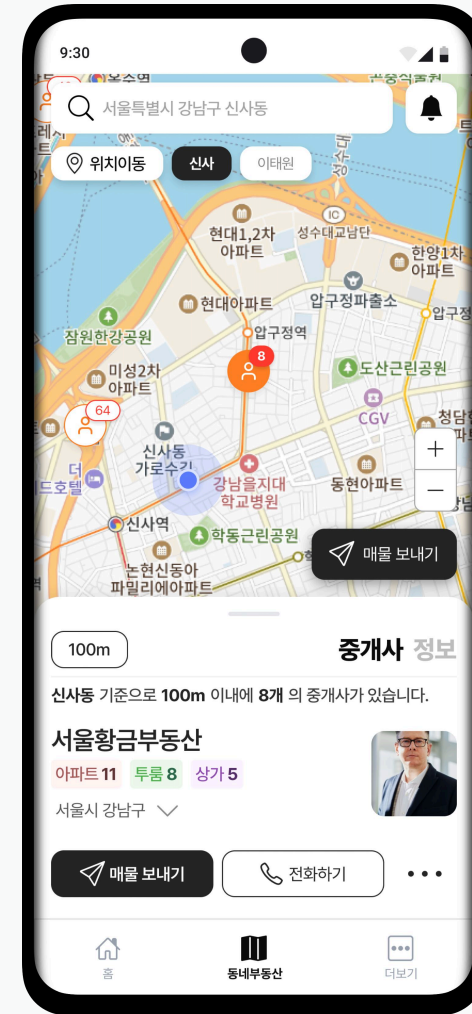
우산이 독보적인 이유

- ❖ 대부분의 플랫폼(네이버·다방·직방)은 **매수자 중심 서비스**에만 집중
- ❖ 매도자 중심 유통 영역은 **시장의 한 축임에도 체계적인 플랫폼이 거의 없음** (미충족 영역)
- ❖ 매도자가 매물을 빠르고 효율적으로 전달할 수 있는 **매도자 중심 플랫폼은 우산이 대한민국에서 유일**

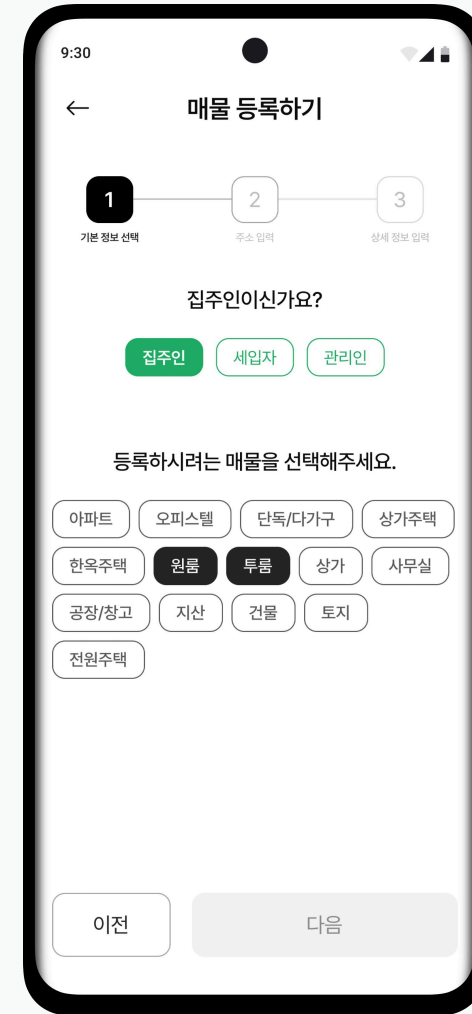




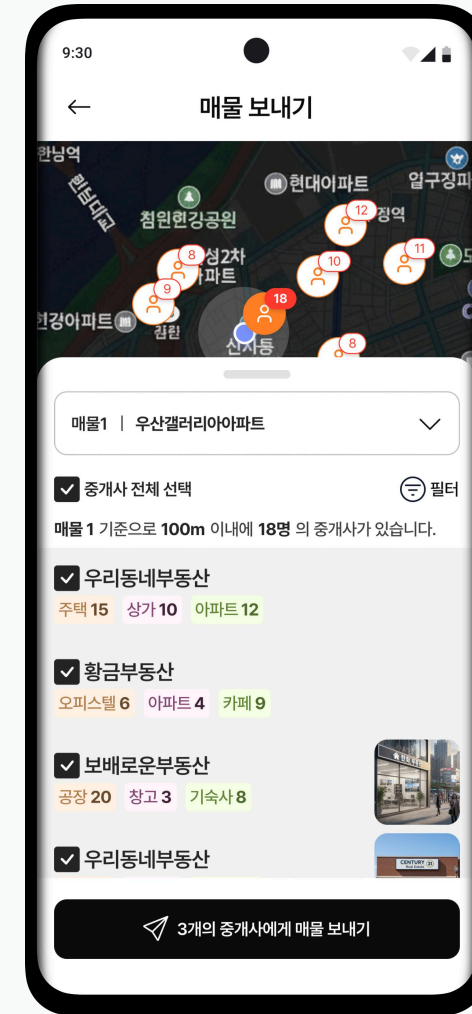
홈



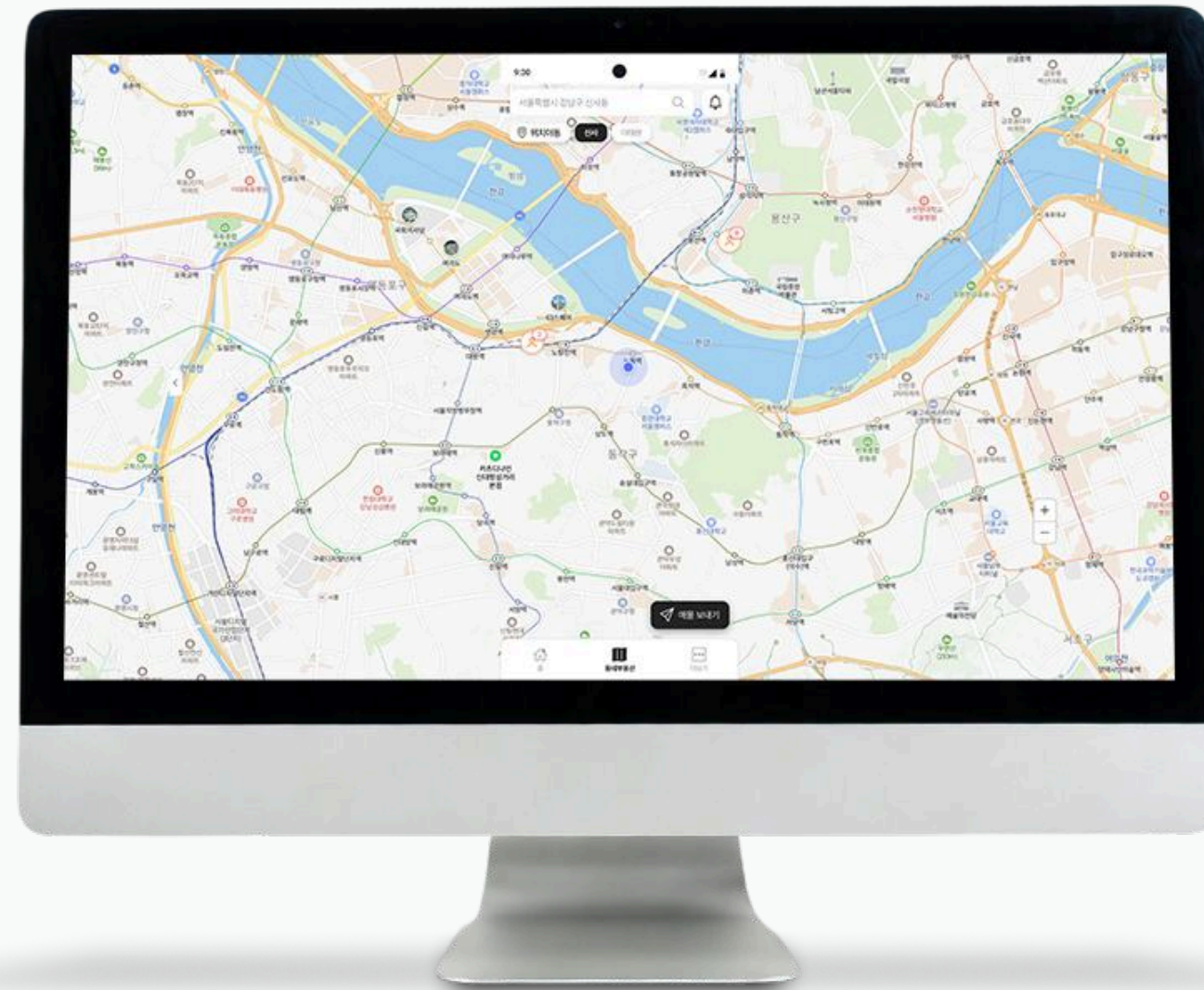
지도



매물 등록



매물 보내기



01 지도 화면 기반 공인중개사 노출 기능

- ◆ 지역별 중개사 분포 + 취급 매물 통계 확인
- ◆ 조건 기반 일괄 발송 기능
- ◆ 프로토타입 개발 중, 실 운영 준비 단계

02 부동산 소유주 매물 등록·관리·발송 기능

- ◆ 필수 정보 1회 등록 + 임대 주기 알림
- ◆ 실제 지인 임대 매물로 테스트 완료
- ◆ 조건 맞춤 중개사 직접 발송



01 정보수집

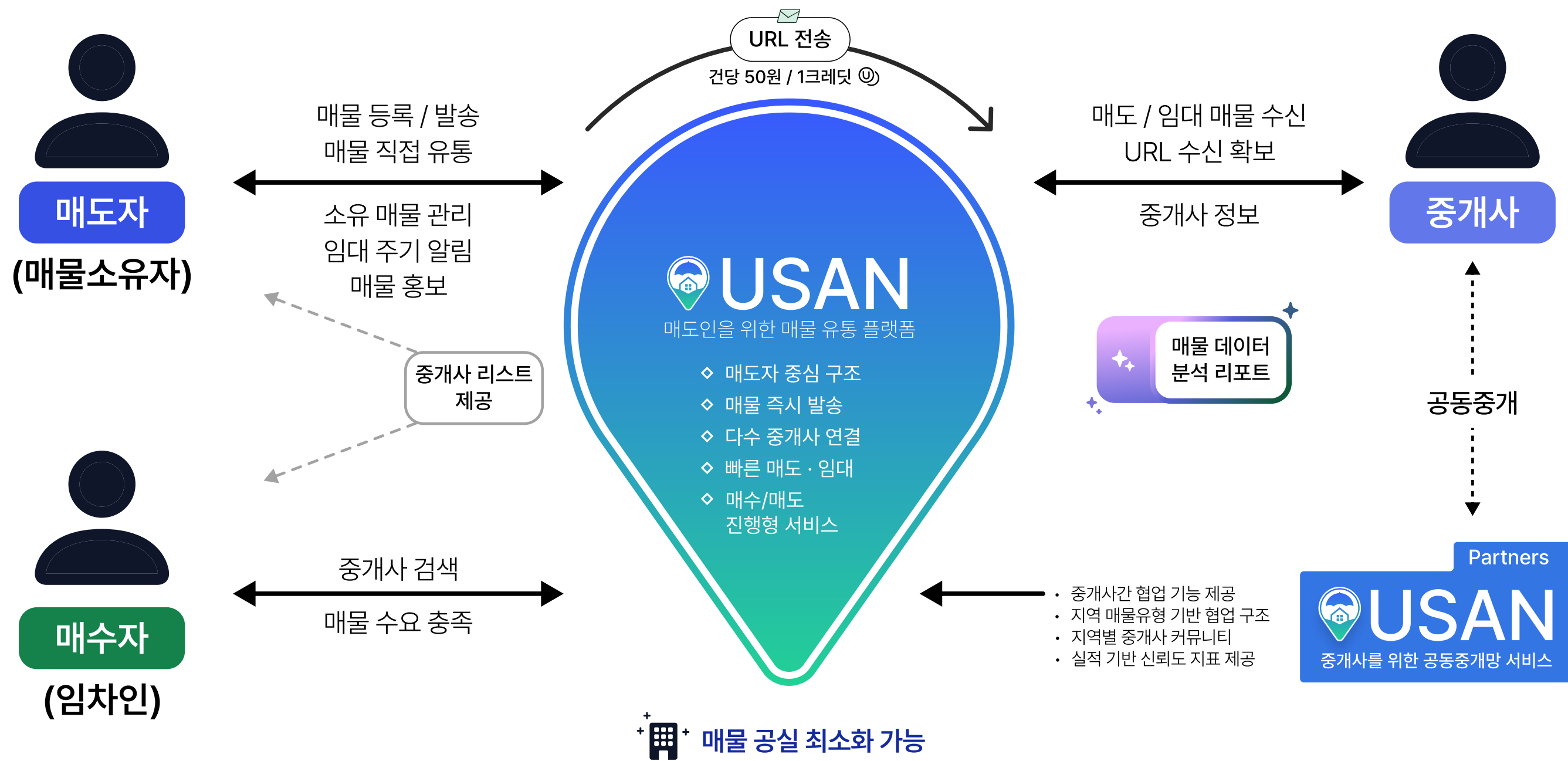
- ❖ 매물 등록·발송, 위치기반 지도 서비스를 위한 모든 정보 수집
- ❖ 중개사무소 대표자명·주소 등 DB 구축
- ❖ 실거래 매물 + 위치 정보 수집

02 정보가공

- ❖ 수집한 정보를 서비스 화면에 뿌릴 수 있게 가공
- ❖ 지도에 데이터를 차례로 레이어로 쌓아올림
- ❖ 웹/앱에서 매물 등록 및 매물 발송 기능 제공

정보 수집 → 가공 → 서비스 화면까지 3단계로 완성된 개발 전개도

빠른 매도·임대 / 빅데이터 활용 / 중개사 동시 문자발송



01

지도 화면 기반 공인중개사 노출 기능

- ❖ 매수자 중심 시장 구조 속에서 매도자 중심 유통 방식으로 매물을 빠르고 효율적으로 전달하고 싶음
- ❖ 매물 필수 정보 1회 등록 후 조건 맞춤 다수 중개사에게 직접 발송
- ❖ 지역·매물 조건 기반 필터링
- ❖ 매도자 주도형 유통 구조 (기존 노출 대기 방식 완전 해방)
- ❖ 예약 발송 + 임대 주기 관리 → 반복 유통 가능

차별화 요소
매도자 주도형 유통 구조로 빠른 매물 순환 제공

02

지역 기반 중개사

- ❖ 실제 중개 가능한 양질 매물 효율적 확보
- ❖ 소유주로부터 직접 전달되는 매물 수신 구조
- ❖ 지도 기반 노출 + 지역별 매물 통계 제공 예정

차별화 요소
광고 경쟁 아닌 직접 연결 구조

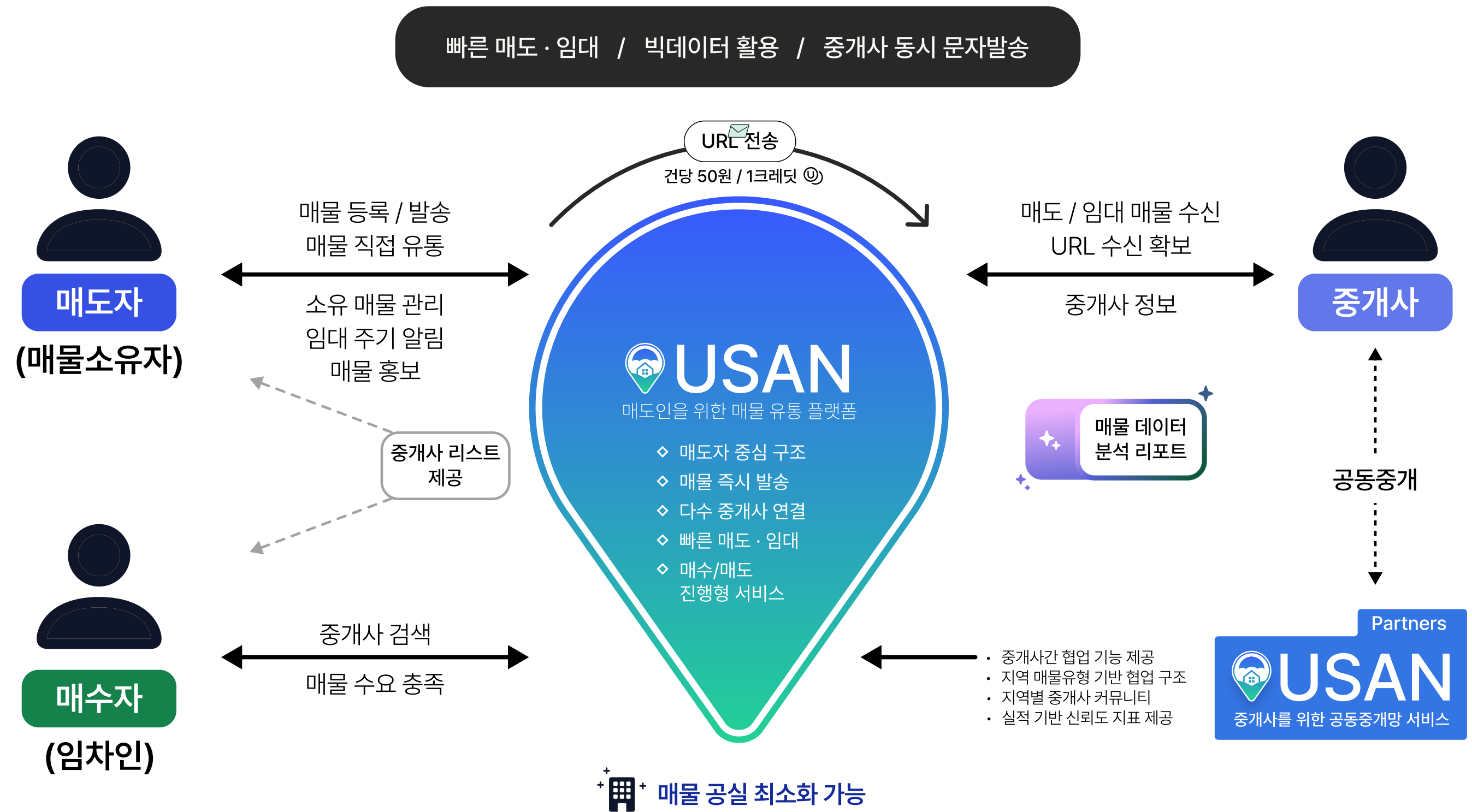
03

반복 임대·운영형 소유주

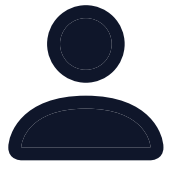
(다주택자·상가·소유주 등)

- ❖ 다수 매물 체계적 관리 + 공실 최소화
- ❖ 임대 주기 알림 + 발송 이력 관리
- ❖ 다수 매물 등록·관리 기능 제공

차별화 요소
단일 매물 광고 아닌 관리 중심



①



부동산 소유주

매물 발송비용 지불

매물의 필수 정보를 등록
공인중개사에게 매물 직접 발송
발송 이력 / 매물 상태 관리
반복 임대 주기별 알림 / 재발송

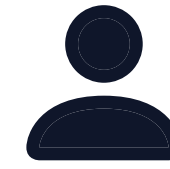
URI-DONGNAE BUDONGSAN

- 매도·임대 매물 등록
- 공인중개사 대상 매물 직접 발송
- 매물 발송 이력 및 상태 관리
- 임대 주기 관리 및 임대 주기 알림
- 지도 기반 중개사 노출
- 지역별 매물 / 실거래가 통계
- 우산 파트너스를 통한 공동중개망 및 협업

중개사 프리미엄 노출 구독료 지불

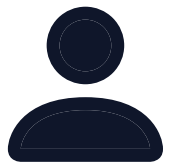
지도 화면 내 우선 노출
특정 지역 내 추천 중개사 표시
매도자 화면에서 가시성 강화

②



공인중개사

③



우산중개법인

직접 중개 수수료 수익

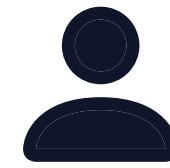
플랫폼 통해 확보 주요 매물 직접 중개
계약 체결 및 중개 절차 직접 수행
독점 매물 공동 중개

USAN

공동 중개망 구독료 지불

참여 중개사 간 매물 공유 시스템
공동중개 협업 기능 제공
지역별 중개사 커뮤니티
실적 기반 신뢰도 지표 제공

④



우산 파트너스

(공동중개망)



매도인

1 Credit = 50원

매물 1건 발송



공인중개사

부동산 소유주(매도·임대인)가 발송한 건 수 만큼 비용지불

전체 부동산 시장의 5% 점유를 목표로 함

25년 5월 주거형 부동산 거래 량

매매
62,703건

전월세
252,615건

총 거래량
315,318건

거래량 5%

거래 1건당 발송 비용 → 30명 x 50원
15,765건 1,500원

(주거형 부동산 유형) 월 기대 매출
15,765건 x 1,500원 = **23,649,000원**

지도 기반 프리미엄
노출 서비스

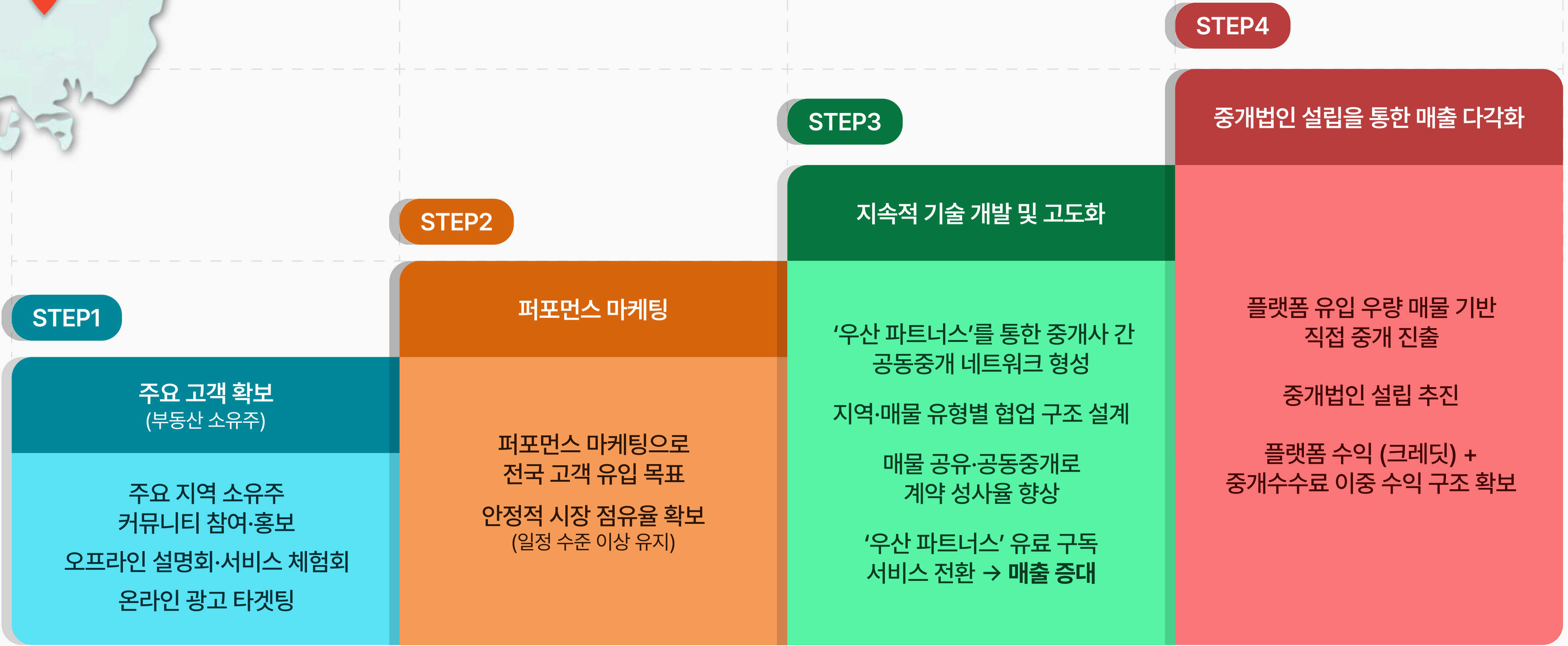
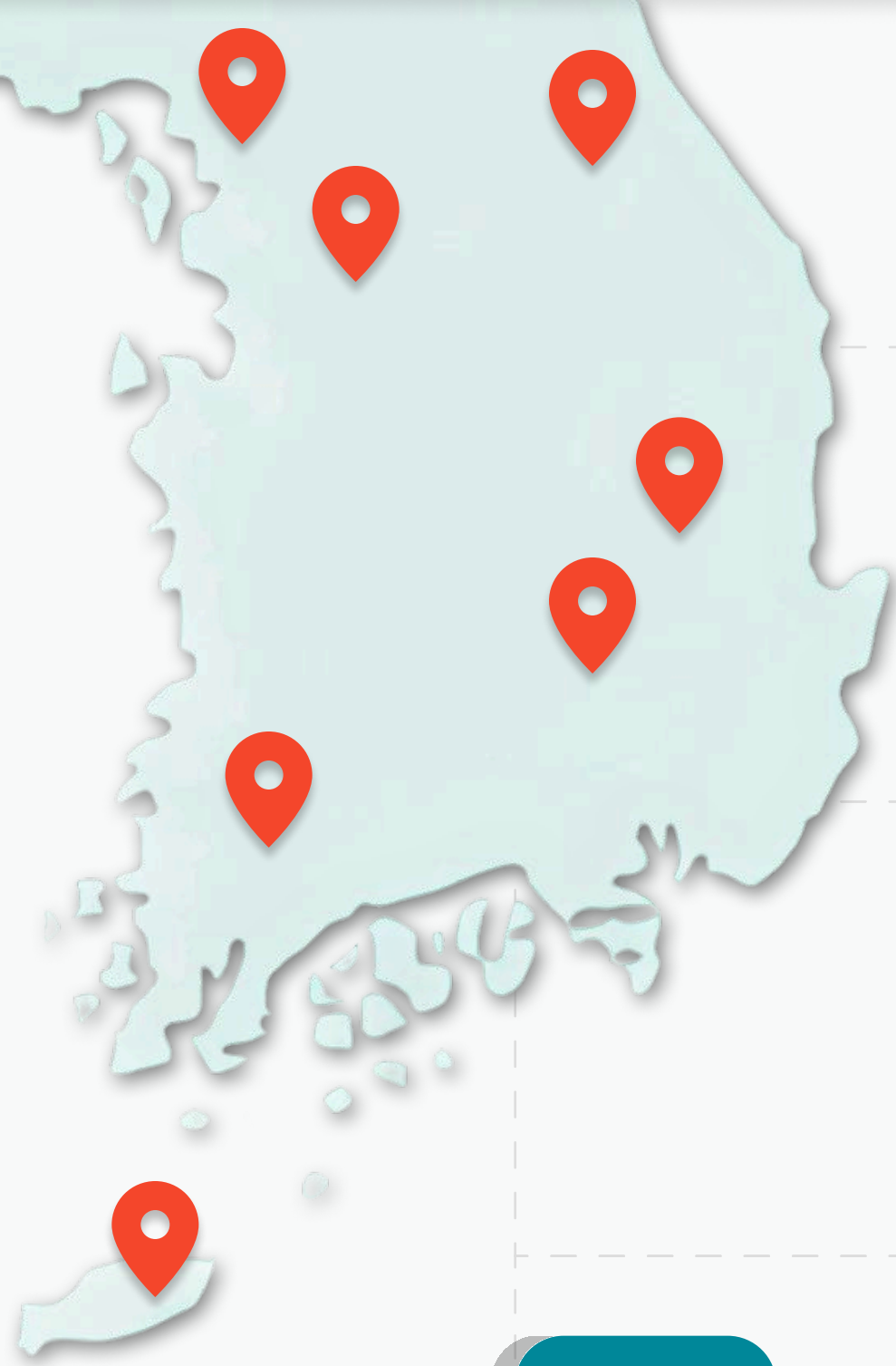


- ◆ 지도 화면 내 상단 또는 우선 노출 기능 제공
- ◆ 특정 지역 내 추천 중개사 표시 기능
- ◆ 월 구독형 10만원 ~ 30만원 (지역 단위별 차등 적용 예정)

지도 기반 프리미엄
노출 서비스

- ◆ 공인중개사를 위한 공동중개망 유료 서비스 우산 파트너스
- ◆ 확보된 주요 매물 직접중개로 중개수수료 수익 중개법인 설립

매도자 주도형 유통 모델을 기반으로 수도권 중심 단계적 확장을 통해 내수 시장 확보



1

현재 시장의 문제

매수자 중심 시장 구조
매도자 직접 유통 수단 부재

2

우리 전략 방향

매도자 직접 타겟
매도자 주도형 유통 모델
수도권 중심 단계적 확장

3

구체적 실행 계획

기존 · DB · 네트워크 활용
크레딧 과금으로 진입장벽 낮춤
퍼포먼스 마케팅 + 기술 고도화
중개법인 설립으로 이중 수익 구조

지역 확장



임대물량 많은
지역 우선 진입

전국 확대



기능 확장



지도 기반 통계 고도화

AI 추천 / 매칭 도입

고객 확장



개인 → 법인 · 상업용

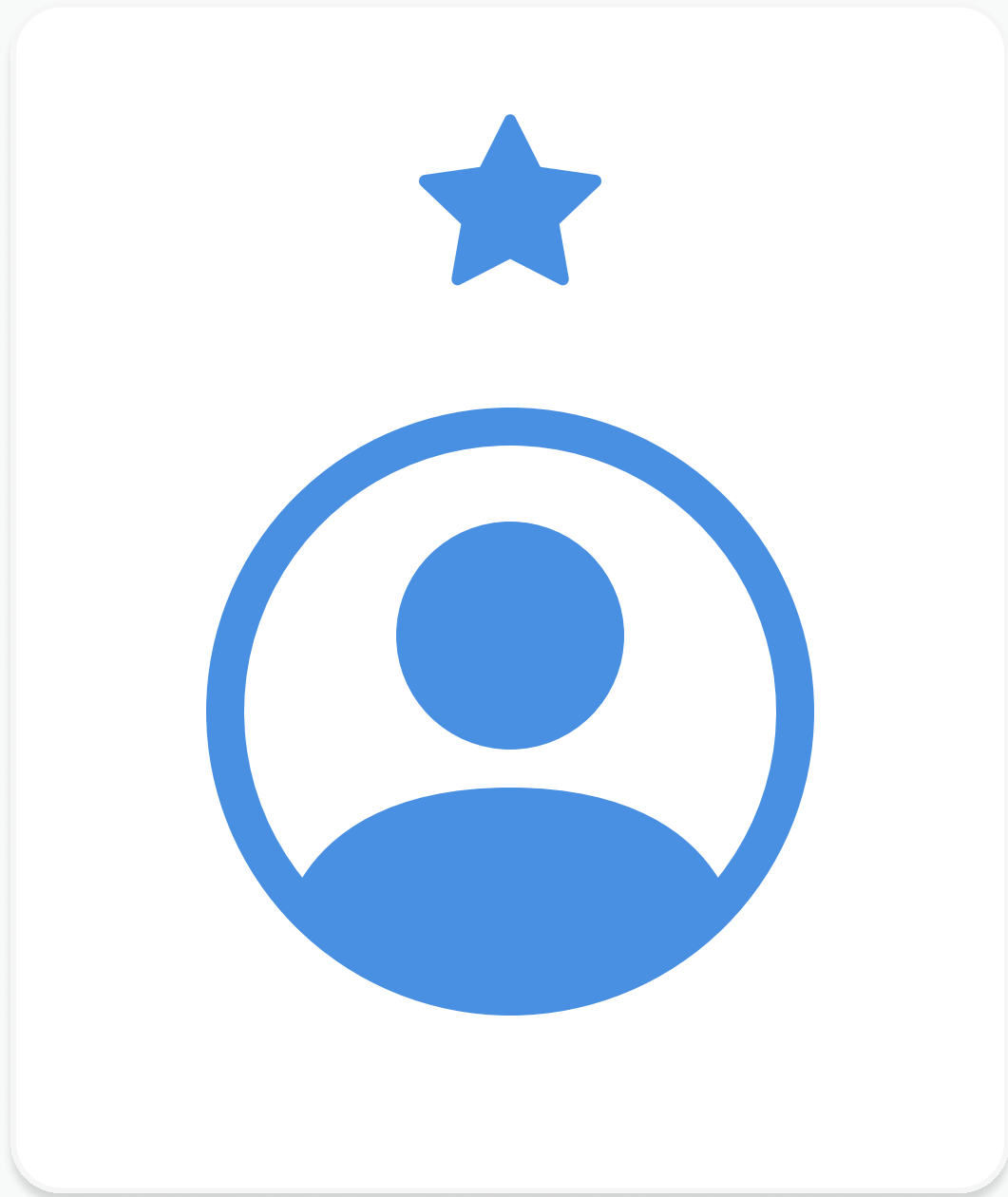
반복 임대 구조 강화



최종 목표

매도자 주도형
모델 기반 내수 시장 확보





방용환 대표

생년월일

980915

기업명

우산컴퍼니

사업자등록번호

174-48-00884

법인등록번호

미해당

개업연월일

2026.02.06

학력

졸업연월	학과	최종학력
2023.02	전자공학전공	대졸

자격 사항

취득연월	종류	발행기관
2025.12	정보처리기사	한국산업인력공단

주요 경력

기간	근무처	최종직위	담당 업무
26.02 ~ 현재	우산 컴퍼니	대표	개발
24.11 ~ 25.09	주)새날	선임	개발
24.01~24.11	주)유앤피플	연구원	개발

부동산 관련 회사 재직 경험을 바탕으로
부동산 유통 마케팅에 대한 실무적 이해

시군구 단위 구조 설계 및
대량 데이터 수집·저장 로직 구현 가능

산업 구조에 대한 이해를 기반으로 핵심 기능
설계·구현 직접 수행 가능

외주 의존을 최소화하여 서비스의 핵심 기능을
자체 개발 가능

초기 비용을 최소화하면서도 설계·운영할 수 있는
실행 중심 개발 역량 보유

부동산 온라인 노출 구조 및 매물 유통에 대한 시장
메커니즘 분석 가능

실거래가 데이터 관리 및 통계 집계까지 가능한
데이터 기반 서비스 구조 설계 가능

위치 기반 부동산 플랫폼의 설계·고도화 경험

실거래가·공공 API를 연동하여 실제 서비스에
활용할 수 있는 데이터 구축 역량 보유



이상혁 팀원
(UIUX 디자인 & 마케팅)

학력

졸업연월	학과	최종학력
2022.02	융합디자인학	대졸

자격 사항

취득연월	종류	발행기관
-	-	-

주요 경력

기간	근무처	최종직위	담당 업무
25.02 ~	주)애드에이블	사원	디자인
23.02 ~ 23.06	주)자인	연구원	디자인
21.08 ~ 22.11	주)인바디	계약직	디자인보조



이정호 팀원
프로젝트 매니저 & 마케팅

학력

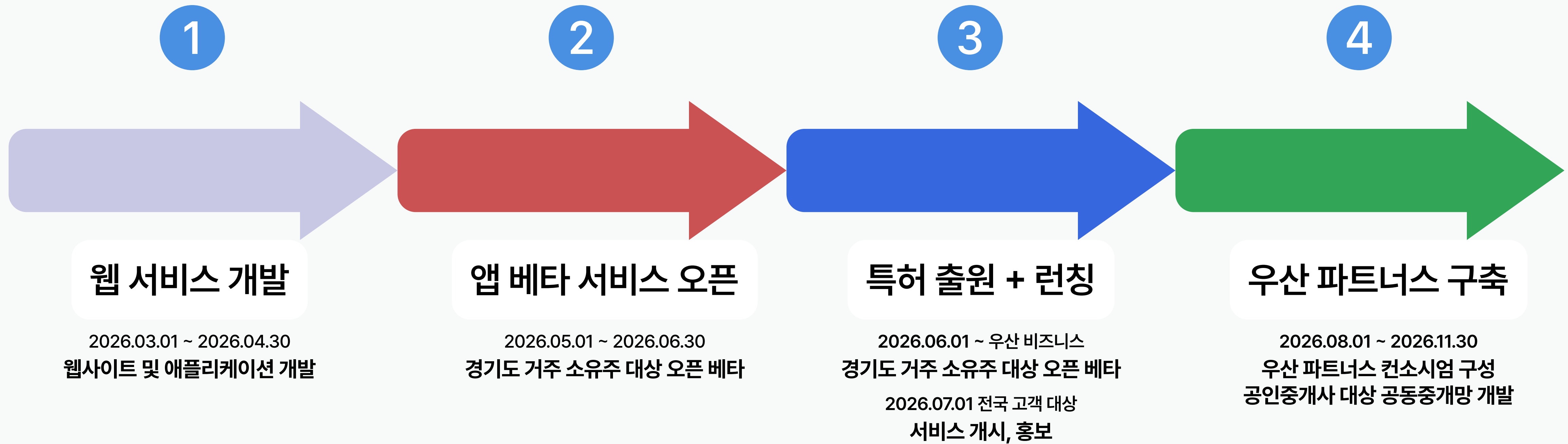
졸업연월	학과 (복수)	최종학력
2025.02	1 경영정보학과 2 통계학과	대졸

자격 사항

취득연월	종류	발행기관
-	-	-

주요 경력

기간	근무처	최종직위	담당 업무
25.12 ~ 현재	주)팀스파르타	사원	PM



사업 추진 세부 (달성 목표)



고용

서비스 고도화 및 전국 확장에 따라 개발 인력 1명, 운영·마케팅 인력 1명 채용 예정



매출

매물 발송 크레딧 기반 매출 확대 및 반복 사용 고객 확보, 수도권 중심 중개사 DB 확장 및 지도 기반 기능 출시를 통한 사용량 증가 유도



수출

매도자 유통 솔루션 파일럿 운영 추진, 교민 및 한국 기업 진출 지역 중심 초기 해외 매출 확보



투자

프롭테크 전문 액셀러레이터 및 전략적 투자자 대상 IR·데모 데이 참여를 통한 투자 유치