



08

유치원·어린이집이 ExitWise를 써야 하는 이유

원은 달는데, 건물은 누가 사나

폐원과 전환은 대부분 처음이자 마지막 매각입니다. 한 번뿐인 거래에서 제값을 놓치면 되돌릴 수 없습니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
원아 감소로 폐원이나 업종 전환을 결정하지만, 시설을 어떻게 팔아야 하는지 아는 원장은 드뭅니다.	소규모 단독 매각은 매수자가 부르는 값을 그대로 받기 쉽습니다. 비교할 근거가 없기 때문입니다.	ExitWise가 주소만으로 시세·용도 전환 가능성·수익 시나리오를 정리해 협상 자료를 만듭니다.	원장은 근거를 들고 협상 테이블에 앉습니다. 첫 제시가를 그대로 받아들이지 않습니다.

유치원·어린이집을 위한 4가지 CORE CAPABILITIES

 01 시설 가치 진단 주변 실거래와 비교해 지금의 값을 확인합니다.	 02 용도 전환 시나리오 다른 용도로 쓸 때의 가치까지 함께 계산합니다.	 03 협상 근거자료 감이 아니라 자료를 들고 가격을 이야기합니다.	 04 30분 자료 완성 따로 의뢰하지 않고 그날 안에 준비합니다.
---	--	--	--

협상 위치

수용 → 제안

부르는 값을 받지 않는다

가격 근거

감 → 데이터

공공데이터로 뒷받침

준비 기간

수개월 → 30분

결정 즉시 움직인다

평생 운영한 시설을 파는 일은 대개 한 번뿐입니다.

ExitWise는 그 한 번을 준비된 거래로 만듭니다.

— 처음이자 마지막 거래일수록, 근거가 필요하다