

# SpaceShare 공간제휴 제안서

유휴 공간에서 큰 **부가수익**을 창출하는 **쉬운 방법**

2025. 04

주식회사 공간코리아

# 회사 소개

## ○ 서비스브랜드 SpaceShare, 법인명 (주) 공간코리아

- 유휴 공간을 생산적인 공간으로 재설계하여, 공유함으로써 새로운 부가가치를 창출하고,
- 공간소유자와 이용자 사이를 효율적으로 연결해주는 공간**공유경제 선도기업**

## ○ 한국 최대 수준 4,000여 평 규모(임대 평수 기준)의 강의장/컨퍼런스 룸 운영 (서울 6개 센터 60여개 룸 대관 중)

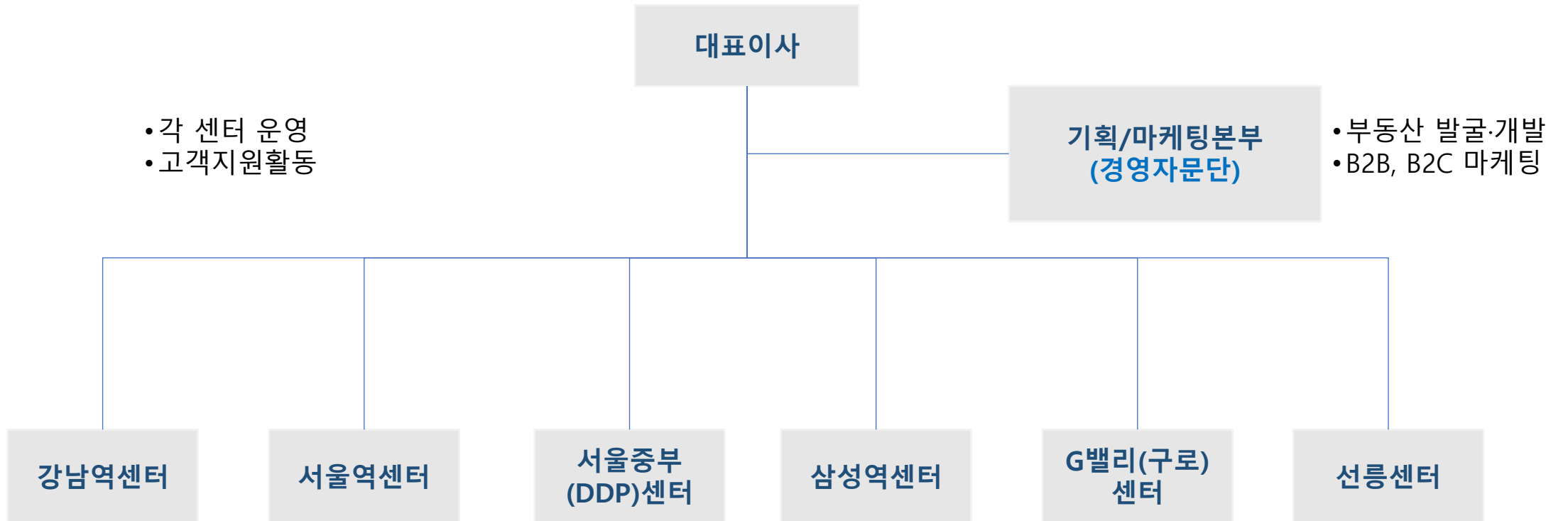
## ○ 창업 2017년, 1000개 이상의 다수 공공기관과 기업이 검증한 대관 장소

- 신세계, 현대자동차, 제일기획, 서울시교육청, KOICA 등 교육 및 행사
- 한전, 국민연금, 현대제철 등 면접 및 인터넷진흥원, 한국정보통신기술협회 등 인증시험
- JYP엔터테인먼트, 빅 히트 뮤직 등 오디션 행사

## ○ 前身 (주)한국데이타하우스 (95년 설립)

- 2013. 04. 서울시 공유도시 공유촉진사업 공유기업 지정
- 2013. 06. '위치기반 공간 셰어링 솔루션 기술 개발' 사업자

## (주) 공간코리아 조직도



# 귀사를 위한 가치 제안 (1)

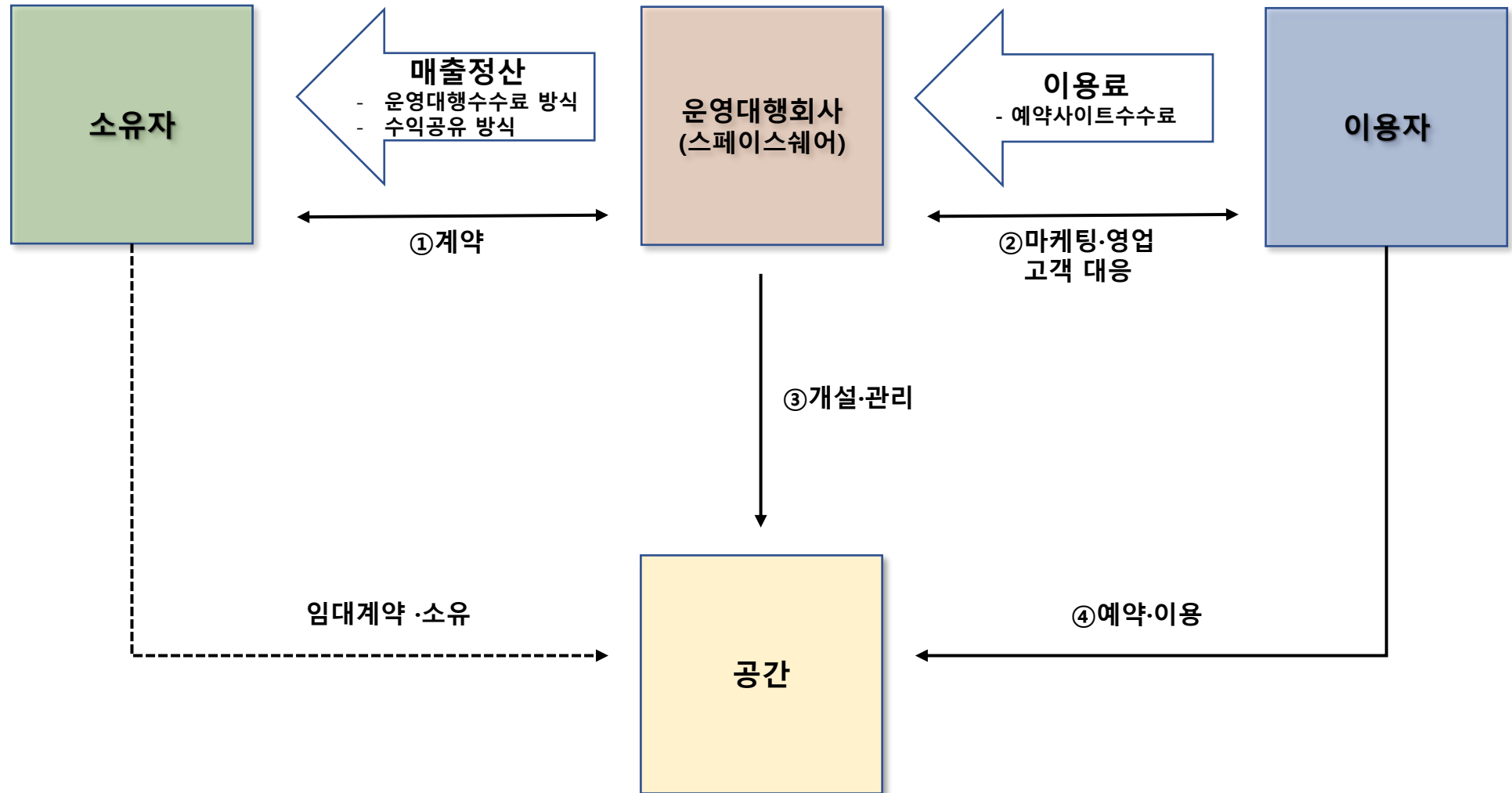
- 귀사의 **공실과 유휴 공간을 적극 활용하여 안정적으로 추가적인 부가수익을 창출**하고 소유하고 있는 빌딩의 가치를 향상시킬 수 있습니다
  - **공실기간동안으로 제한하여 임대사용**
- 해당 장소에서 진행가능한(진행되고 있는) 행사 운영 등 **시설운영 자체를 아웃소싱**을 통해 해결함으로써 원가를 절감하고 효율을 극대화할 수 있습니다
- 장기 임대차 또는 **계약 변경 발생시 2개월 내 해지 및 원상복구 조건**(무위험 임대)으로 진행 가능합니다
- 강의장, 시험장, 면접장, 회의장, 연회장 등으로 사용하며 **내부 인테리어 최소화**

건물 소유자	스페이스웨어(공간코리아)
<ul style="list-style-type: none"><li>• 건물 임대</li><li>• 안정적 임대 수익 확보</li><li>• 부동산 가치 상승</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 마케팅, 영업</li><li>• 운영 관리(위탁운영)</li><li>• 수익</li></ul>

## 귀사를 위한 가치 제안 (2)

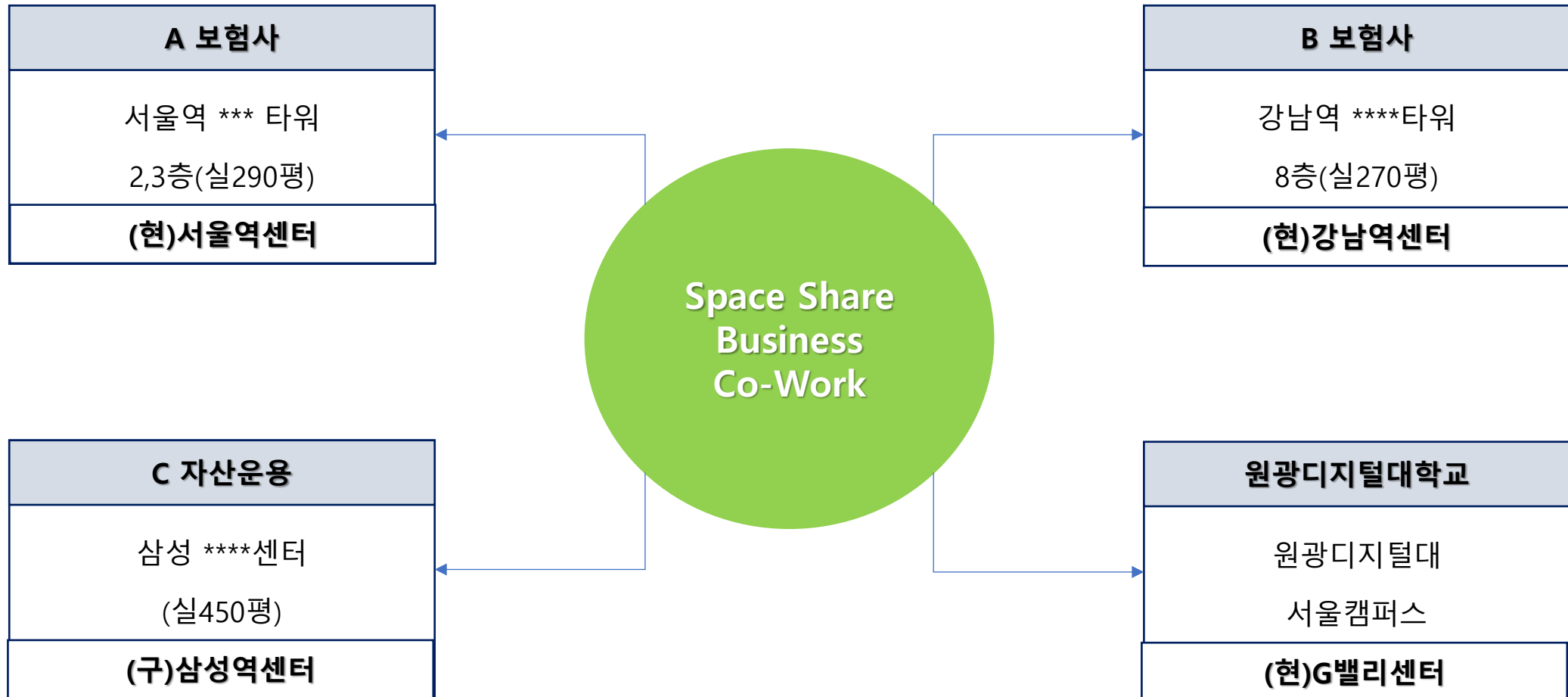
- 임·관리비 협의·책정
  - 월 최소 임대료(Minimum Guarantee = 이하 MG) 보장 및 추가 임대료 지급 (MG + $\alpha$  방식 협의)
  - MG 상호약정금액 + (대관매출액 일정금액 초과분의 50%)
- **제소전 화해** : 필요시 계약서에 제소전 화해조서 당사 비용으로 제출 예정
- 본 제안의 Merit
  - 시간·비용·노력 투자 없이 안정적인 수익 창출 (**계약 옵션, 원복 리스크 없음**)
  - 유연성 있는 계약(단기 계약 등)이 가능하고, 건물 활용에 대한 장기적인 대안이 될 수 있음
  - 건물 활성화를 통한 이미지 제고 및 **가치 향상 가능**

# 사업운영 기본 모델



# Spashare의 MG + $\alpha$ 계약사례

월 최소 임대료(Minimum Guarantee) 보장 및 추가 임대료 지급방식으로 건물소유주와 당사의 위험부담을 최소화시키고, 상호간의 이윤을 극대화하고 있습니다.



# 유티 공간 활용/재생의 장점

## 단기간에 오픈

- 접이식 책상이나 의자, 음향·영상, 통신장비 등의 설비를 도입하여,
- 활용률이 낮은 부동산을 빠른 시간 내에 임대공간으로 활성화
- **최단 2~3주 만에 오픈 가능**하고 단기간에 수익원 확보 가능

## Low Cost / Low Risk

- 기존 시설을 최대한 활용
- **원복 용이(원복 리스크 없음)**
- 초기 투자비와 작업시간, 운영 개시 후 운영비용 등 저렴

## 고객창출능력(마케팅)

- **공간코리아(스페이스웨어)의 브랜드력과 공간운영 스킬로 고객 유치** 및 유지 활동 극대화
- 효율적인 마케팅으로 고객 창출
- 소유자 부담(수수료 등) 없음

## 자산가치 상승

- 다수 고객의 방문을 유도하여 **건물 전반 트래픽 증가**
- 특히 내방객 증진은 리테일 분야 활성화에 직접적인 영향을 미침
- 결과적으로 **부동산 가치 상승(Value Up)**

## 유연한 계약

- **유연하고 다양한 계약 형태** 유지 (단기 임대차, 관리 아웃소싱 등)
- **수익 배분 방식도 다양** (임대차, 수익 쉐어, 관리비 대납 등)
- 핵심적인 사항은 해지 통보 후 **최장 2개월 이내에 원복·철수**

## 안정적 수입 보장

- 탁월한 고객유치·관리 능력과 안정적인 운영 보장
- IT 기술을 활용한 작업의 간소화·효율화
- 안정적인 운영과 안정적인 수입 보장

# 적용사례 1

## 1. 철거 예정 건물의 유효 이용

구분	현 실	대 안	실 계약 형태	비 고
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2년 내에 철거 예정으로, 단기간 내에 임차인 유치가 곤란</li> <li>• 규모가 맞지 않고 조건에 맞는 임차인을 구하기도 어려움</li> <li>• 새 세입자와 퇴거 협상을 해야 할 리스크도 존재</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기간제 임대계약 체결 후, 공실을 일시불로 임대</li> <li>• <b>공간임대사업자가 회의실을 철거 직전까지 관리·운영하여, 건물의 유효 공실 기간이 짧아짐</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약유형 : 기간제 임대차계약</li> <li>• 계약기간 : 약 1년 반</li> <li>• 계약영역 : 약 150평</li> <li>• 임대 : 고정 임대료</li> </ul>	일본 TKP사례
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 여러 층의 공실이 있지만 몇 년 후 철거 예정</li> <li>• 일반 임차인 유치 곤란</li> <li>• 인테리어 공사비용 회수 불가</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회의실 업무위탁계약에 따라 공실을 회의실로 운영</li> <li>• <b>철거 전 매회 계약 연장이 가능하며, 유연하게 대응</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약유형 : 하도급 계약</li> <li>• 계약기간 : 1년마다 갱신, 총 3년</li> <li>• 계약영역 : 약 300평</li> <li>• 임대 : 회의실 매출에 따른 변동 임대료</li> </ul>	일본 TKP사례

# 적용사례 2

## 2. 상권 붕괴로 인해 당장의 대안이 없는 상태의 유효 공실 활용

구분	현 실	대 안	실 계약 형태	비 고
1	지역 상권이 무너진 상가 건물을 리모델링/리노베이션 또는 통매각 추진 중이나, 단시간에 이뤄질 가능성이 없고, 코로나 이후 3년 이상 방치된 웨딩홀 자리에 임대차 계약 유치가 어려웠던 경우 (동대문, *** 빌딩)	<ul style="list-style-type: none"> <li>공간코리아에서 일부 시설 보강 후, 강의장, 행사장, 면접실 등으로 활용</li> <li>공간코리아의 마케팅 및 공간운영 능력을 활용해 소유자의 수익 창출이 가능해짐</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약유형 : 단기 임대차계약</li> <li>• 계약기간 : 1년 단위, 갱신계약</li> <li>• 계약영역 : 약 1,100여 평</li> <li>• 임대 : 단기 임대차 계약 또는 관리비만 부담하는 방식</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 포스코 사거리, 삼성VPLEX센터, 450평</li> <li>• 선릉역, 파라다이스센터, 240평</li> <li>• 시청역, 한화센터, 약 1000평 외</li> </ul> <p>다수의 유사 사례</p>
2	코로나 팬데믹으로 폐업한 식당 위치에, 장기간 임대가 되지 않고 있던 그 공간에 입점하여 회의장, 면접장 등으로 활용 (서울역, 게이트웨이타워)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 방치된 식당을 20여 개 이상의 회의장, 강의장, 면접장 등으로 개조하여, 소유자 수익창출 및 고객 활용도 제고</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약유형 : 단기 임대차계약</li> <li>• 계약기간 : 2년 단위, 갱신계약</li> <li>• 계약영역 : 약 300여 평</li> <li>• 임대 : 기본 임대료 지급 및 수익을 쉐어하는 방식 (최소 개런티 보장 유형)</li> </ul>	

# 적용사례 3 & 4

## 3. 소유권 이전 완료 전, 불확정 단계에서의 공실 활용

구분	현 실	대 안	실 계약 형태	비 고
1	<p>코로나 사태로 인한 콜센터의 지방 분산 및 건물 매매 과정에서 잔금 완납 시점까지 소유권 귀속 문제로 12개 층에 이르는 대규모 공실 발생</p> <p>(동대문, 파라다이스빌딩)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 12개월 정도 공실 상태에 있던 15층 건물의 12개 층을 공간코리아에서 운영</li> <li>• <b>빌딩 소유자가 직접 입주하기 전까지</b> 공간운영 전문가들이 국내 대기업·기관 등 (400여개) 교육장·시험/면접장, 행사장 등으로 활용</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약유형 : 단기 임대차계약</li> <li>• 계약기간 : 1년 단위, 갱신계약</li> <li>• 계약영역 : 약 1,800여 평</li> <li>• 임대 : 기본 임대료 지급 및 수익 쉐어 방식 계약 (최소 개런티 보장 유형)</li> </ul>	

## 4. 법적 이슈로 정상적인 임대차가 곤란한 빌딩 활용

구분	현 실	대 안	실 계약 형태	비 고
1	<p>법적 다툼으로 인해 장기·고정적인 임대차가 불가능한 상태로, 8개월 이상 방치되어 있던 건물의 활용도를 높일 수 있는 방안 강구 필요</p> <p>(대치동, 구슬로몬저축은행 빌딩)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 8개월 동안 공실로 있던 18층 건물의 5개 층을 교육장 등으로 활용한 사례</li> <li>• 건물주는 공실 간을 단기임대하여 추가 수익을, 고객은 필요한 수요 공간을, 각각 안정적으로 확보할 수 있음</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약유형 : 단기 임대차계약</li> <li>• 계약기간 : 1년 단위 갱신</li> <li>• 계약영역 : 약 1,000여 평</li> <li>• 임대 : 단기 임대차 계약</li> </ul>	<p>건축물 인·허가 대기시간 중에, 고정적인 장기 임대차가 곤란한 경우에도 동일함</p>

# 국내 성공사례 1 (청화빌딩)

서울중부센터 (DDP역 5번 출구 청화빌딩((구) 국민카드빌딩)

스페이스웨어 공간 전문가들이 직접 운영, 대기업 및 공기업 공개채용

및 교육 명소로 비어있던 빌딩을 탈바꿈한 케이스

빌딩주 공실 기간 중 무 부담/노력으로 수억원 추가 수익 창출

- ❖ 12개월 동안 공실 상태였던 약 10개 층을 돌아가며 스페이스웨어가 운영
- ❖ 임대차계약이 들어오기 전까지 공간운영을 스페이스웨어에 맡기로 계약
- ❖ 월 약 1억원의 임대료 수익을 제공, 400여 개의 기업이 교육장 등으로 활용

공실 상태인 빌딩(층)을 회의장/교육장으로 활용  
빌딩주는 빈 상태의 공간을 활용하여 추가 임대료 부가수익 창출



# 국내 성공사례 2 (대치빌딩)

선릉 대치센터 (선릉역 1번 출구앞, 구 솔로몬 저축은행)

스페이스쉐어 공간 전문가들이 직접 운영, 대기업 및 공기업  
공개채용 및 교육 명소로 비어있던 빌딩을 탈바꿈한 케이스

빌딩주 공실 기간 중 추가 노력없이 연간 수억원 수익

- ❖ 8개월 동안 공실 상태였던 18층 중 약 5개 층을 돌아가며  
스페이스쉐어가 운영
- ❖ 빌딩에 임대차계약이 들어오기 전까지 공간운영을  
스페이스쉐어에 맡기로 계약
- ❖ 연간 수억원 가량의 수익을 확보, 1500여 개의 기업이 교육장으로 활용

THE BEST BUSINESS PARTNER FOR SEMINAR & CONFERENCE

## 선릉대치센터



**ENTERPRISE EDUCATION**  
강남 최대 규모 공간 3000여 평 / 3000명 동시 수용 가능



9호선  
3호선  
1호선

**선릉대치센터**  
\* 1번출구에서 5초거리

선릉역

9호선  
3호선  
1호선

대기업에 위치한 최고의 접근성,  
대기업 및 공기업이 사랑하는 연립교육 행사 진행 장소,  
귀사의 행사에 성공적으로 진행이 되도록  
화선을 더해 지원할 것입니다. - 선릉대치센터 -

면접·교육·워크숍·설명회·기업 행사 전문 공간

**INTERVIEW**  
호텔급 시설의 면접/취업 공간



대형 교육장 (2실)	200~350명 정원
중형 A 교육장 (3실)	120~200명 정원
중형 B 교육장 (7실)	30~120명 정원
면접장/회의실(90실)	10~30명 정원

서울시 강남구 테헤란로 408 대치빌딩  
**1800.0906 / 070.4022.3061**

www.spaceshare.kr에 접속하시면  
문의 및 모집공고를 검색하실 수 있습니다.

2000개 공유 공간 확보한 스페이스쉐어,  
대기업 견본 공간으로 자랑!!

2015.11.13

스페이스쉐어

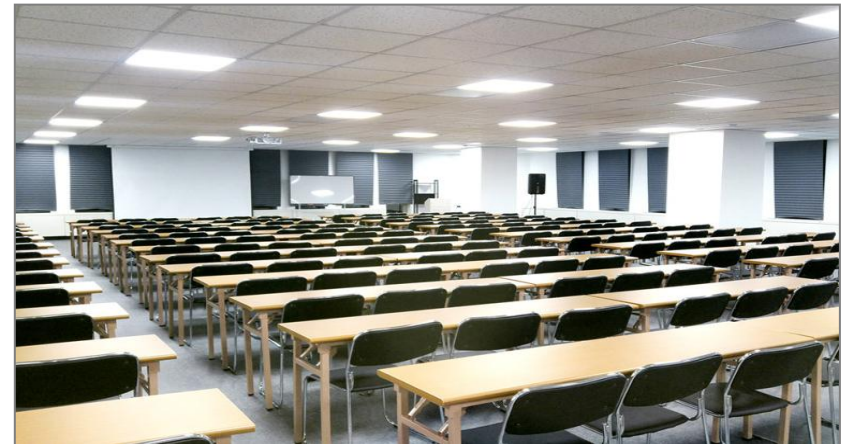
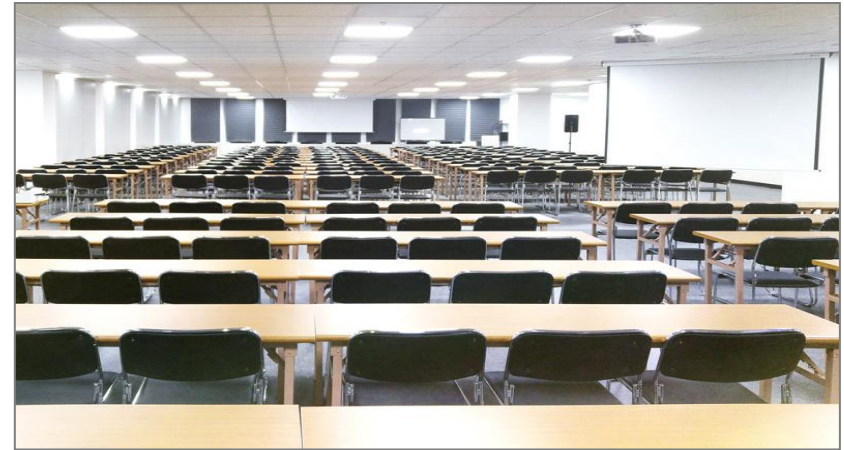
**이용기업고객**



✓ 국내 최고 권위/규모인 보건복지과학기술대기업 견본 공간  
(3000명 수용, 1000명 수용)

# 국내 성공사례 3 (서소문한화빌딩)

운영 사례-시청 한화센터  
(시청역 10,11번 출구), 250평 x 4개 층



	강의장 보유 개수	수용 가능 인원	강의실명
3층 대형 강의장	1실	300명	드림 3
4층 대형 강의장	1실	300명	드림 4
5층 대형 강의장	1실	300명	드림 5
6층 대형 강의장	1실	300명	드림 6

# 국내 성공사례 4 (파라다이스빌딩)

운영 사례- 선릉 파라다이스센터 (선릉역 3번 출구)- 240평



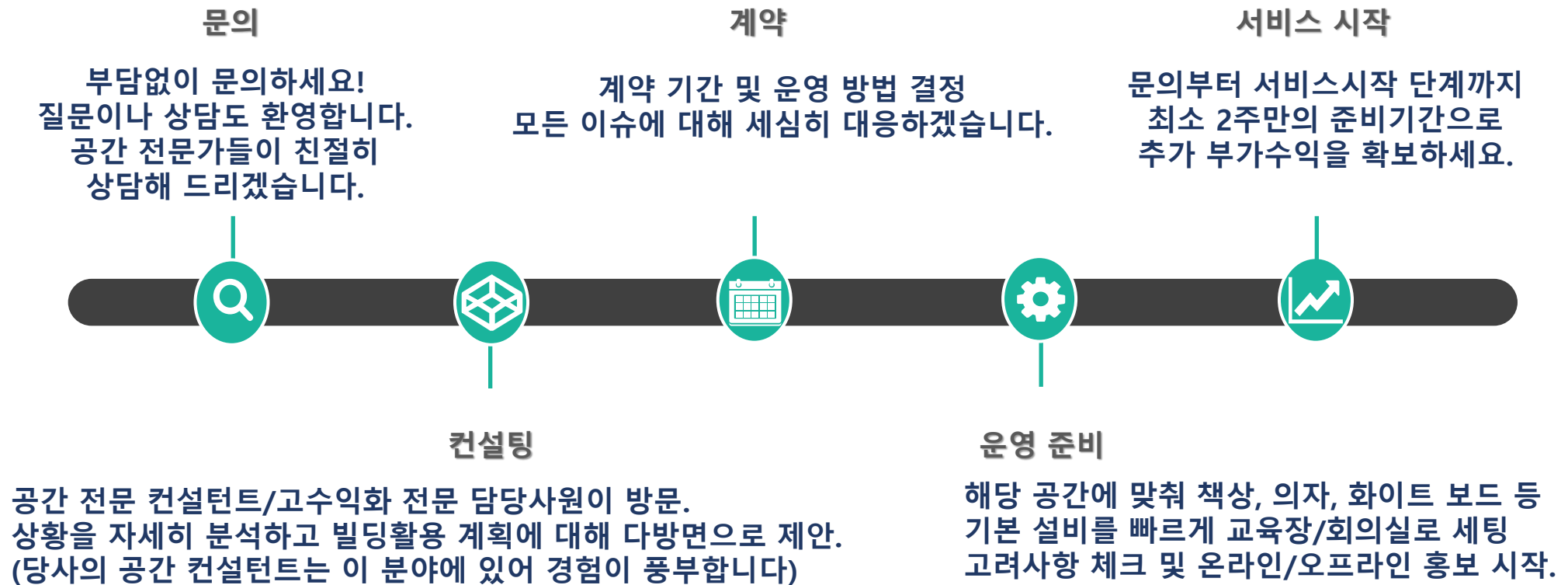
	강의장 보유 개수	수용 가능 인원	강의실명
중형 강의장	2실	70~ 100명	A, B홀
소형 강의장	1실	30명	B, C홀
휴게실			

# 공실 빌딩 서비스 진행절차

Spaceshare가 제공하는 편리하고 빠른 서비스를 통해, 유향한 공실에서 부가수익을 창출하세요!

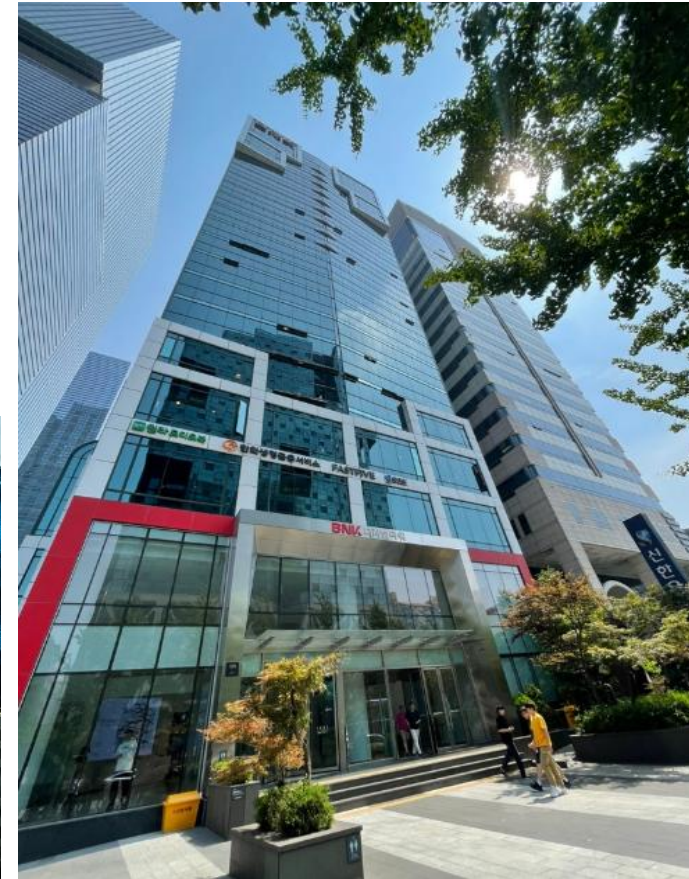
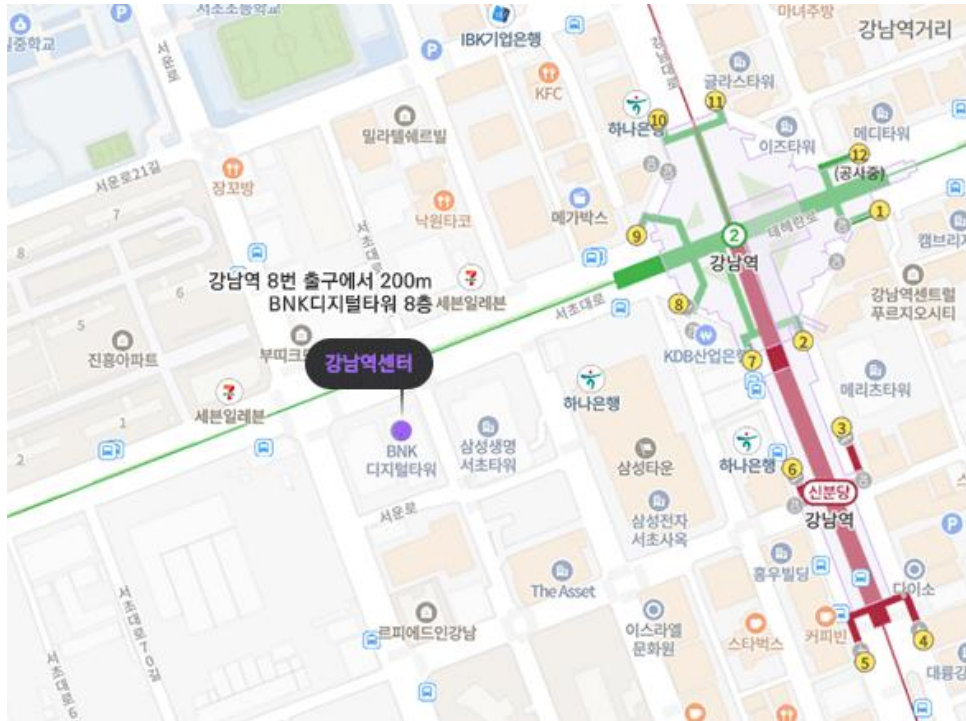
회의실 및 교육장을 찾는 사람들 중 80% 이상은 인터넷 서칭을 통하여 공간을 찾습니다.

높은 IT기술을 기반으로 압도적인 집객 효과를 통해 빠르게 고수익 대여 회의실/교육장으로 변신시켜드립니다.

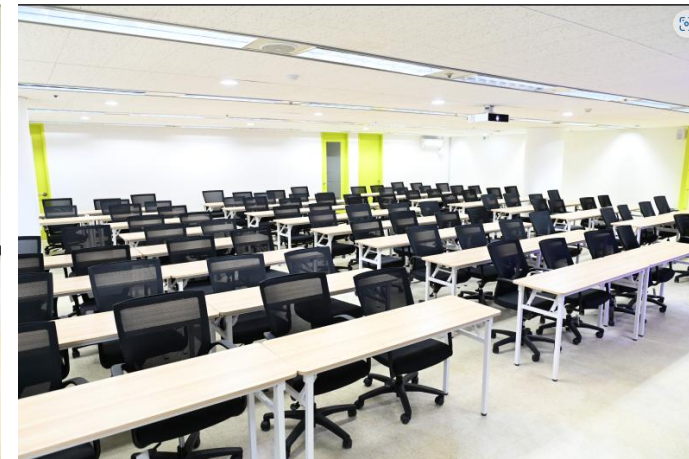


# 직영 센터 소개

강남역센터 실 270평



	강의장 보유 개수	수용 가능 인원	강의실명
대형 교육장	3실	각 60~110명	Jupiter, Venus, Mercury Hall
소형 교육장	4실	각 24~48명	Conference 1, 2, 3, 4



# 직영 센터 소개

서울중부센터 (DDP역) 2000평 - 8층 전부 및 9층 일부



	강의장 보유 개수	수용 가능 인원	강의실명
대형 행사장	2실	각 200~300명	스카이홀, 에메랄드홀
중소형 교육장	5실	각 50~80명	토파즈홀, 수피아홀



# 직영 센터 소개

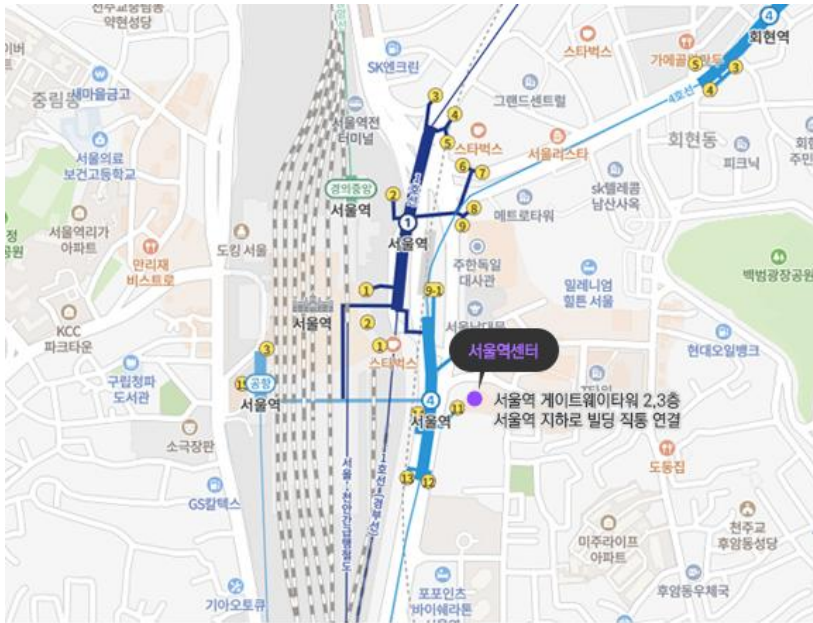
삼성역센터, 실 400평



	강의장 보유 개수	수용 가능 인원	강의실명
대형 교육장	3실	각 100~300명	갤럭시홀, 리젠시홀, 델피노홀
중형 교육장	2실	각 50~80명	갤럭시 B홀, C홀

# 직영 센터

## 서울역센터 (회의실 특화)(실 290평)



	강의장 보유 개수	수용 가능 인원	강의실명
2,3층 대형 강의장	3실	합 250명	토파즈, 루비, 에머럴드
2,3층 회의실	10실	합 240명	

