

LG Smart Cottage × 다우개발

광주 Smart Cottage 사업화 제안

평지형 Private Village



경사지형 Private Village



146-3~5
평지형 8세대



산101-3~9
경사지형 12세대



총 20세대 /
LG 판매시장 약 50억원

LG makes the HOME. DAWOO creates the MARKET

Executive Summary

01



핵심 제안

다우개발이
토지·사업·금융·현장을
만들고, LG는
Smart Cottage를 공급

02



평지형 Pilot

146~3~5 / 500평 /
8세대 / 세대당 3억원 /
월 100만원

03



경사지형 Pilot

산101~3~9 / 1,100평 /
12세대 / 세대당 3억원 /
월 100만원

04



공동 성과

LG 판매시장 약 50억원,
다우개발 반복매출
기반 확보

01



시장 창출

02



현장 구현

03



반복수익

왜 다우개발인가

시장 · 사업의 Pain Point



설치 가능한 부지 부족

입지 물색과 확보가 어려워 사업 기회가 제한적



인허가 · 토목의 복잡성

절차와 기간이 길고 전문성이 요구되어 진입 장벽이 높음



Smart Cottage 전용 금융 부재

맞춤형 금융 구조가 없어 고객 접근성과 실행력이 낮음



경사지 · 복합부지 대응 한계

기술 · 시공 난이도로 인해 활용 가능한 부지가 제한적

다우개발의 해결 방식



토지 제공 · 사업기획

적합 부지 확보 및 사업 기획 · 수익 모델 설계



드론 · Digital Twin

정밀 측량 · 분석으로 최적 입지 및 설계안 도출



Site Engineering · 현장 구현

인허가 · 토목 · 조경까지 안전하고 효율적으로 실행



프리세일즈 · 고객 모집

수요 검증 및 고객 모집으로 사업 리스크 최소화

공동사업 구조

다우개발



- ✓ 토지 확보
- ✓ 인허가 · 토목
- ✓ 도로 · 조경
- ✓ 운영 · HiON

LG Smart Cottage



- ✓ 모델 공급
- ✓ 제조 · 품질
- ✓ 운송 · 설치

금융사



- ✓ 세대당 2.5억원
- ✓ 리스 · 구매금융
- ✓ 장기 상환 구조

고객



- ✓ 계약금 5천만원
- ✓ 월 100만원
- ✓ Site & Village
- ✓ 장기 이용



부지 · 사업 준비



Smart Cottage 공급



금융 실행



고객 입주



제품 판매를 넘어, 시장과 사업을 만드는 파트너

광주 Pilot Portfolio

두 가지 입지, 두 가지 전략으로 안정적 사업성과 시장 확장

구분	146-3~5	산101-3~9
부지 규모	500평	1,100평
개발 형태	평지형 Private Village	경사지형 Hillside Village
세대수	8세대	12세대
세대당 상품	3억원 + 월 100만원	3억원 + 월 100만원
LG 판매시장	약 20억원	약 30억원
연 반복매출	9,600만원	1억 4,400만원



총 20세대 / LG 판매시장 약 50억원

146-3~5 평지형 Private Village



500평
부지 규모



8세대
세대수



세대당
3억원
세대당 상품



월 100만원
반복수익



접근성이 좋고, 초기 사업 착수 난이도가 낮은 평지형 Pilot

146-3~5 고객 상품 구조

평지형 Pilot 고객 여정 & 월 부담 구조



월 100만원 구조 (월 반복 수익)



20년 장기 기준, 총 월 부담 예시
약 **270~280만원대**

※ 금융사 조건에 따라 변동

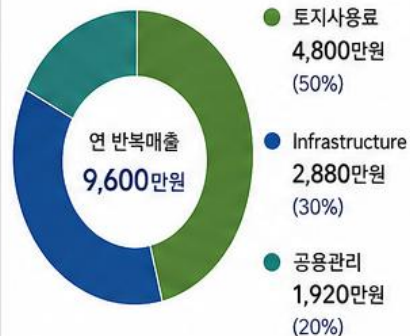


146-3~5 사업성

매출 구조 및 개발 예산 계획



연 반복매출 구조 (9,600만원)



Site 개발 예산 (총 4억원)



사업성 요약

항목	총 상품매출	초기 계약금	LG Smart Cottage 판매	연 반복매출	연 수익률(예시)
금액	24억원	4억원	20억원	9,600만원	약 9~10% 수준 (세전 기준)

146-3~5 마케팅 전략

토지를 사지 않고
LG Smart Cottage를
 경험하는 새로운 구매 방식



동호인·지인 네트워크

- 골프·아웃도어·사진·반려·사이클 등 동호회 협업
- 초청 이벤트 및 멤버십 프로그램 운영



Digital Twin Virtual Open House

- 실제 부지를 디지털 타운으로 구현
- 언제 어디서나 VR로 체험하고 상담



8 Homes Only 한정 모집

- 단 8세대만을 위한 프라이빗 커뮤니티
- 희소성과 소유가치를 극대화



현장 체험형 홍보

- 모델하우스·산책 라운드·자연 체험 프로그램
- 라이프스타일을 직접 경험하는 몰입 마케팅



LG 브랜드 연계

- LG 가전·에너지·스마트홈 통합 경험 제공
- 브랜드 신뢰와 프리미엄 가치 강화



골프



아웃도어



사진



반려



사이클



토지를 사지 않고 LG Smart Cottage를 경험하는
 새로운 구매 방식으로 **8세대**를 모집합니다.

146-3~5 실행 일정



단계	1개월	2개월	3개월	4개월	5개월	6개월	7개월
01 부지 분석	■						
02 Digital Twin 제작		■	■				
03 사전 마케팅			■	■			
04 8세대 모집				■	■		
05 계약금 4억원 확보					■		
06 토목·기초						■	■
07 LG 설치·오픈							■



목표: **빠른 시장 검증**과 **1호 Pilot 오픈**



7개월 내
1호 Pilot 오픈



8세대 계약금
4억원 확보



시장 반응 검증
및 개선



전면 확장
준비 완료

산 101-3~9 Hillside Private Village



1,100평
대지면적



12세대
Smart Cottage



세대당 3억원
분양가



월 100만원
세대당 임대수익



경사지지만 프라이버시와 조망가치가 높은 고급형 Pilot

경사지형 핵심 가치

01



프라이버시

레벨별 분리 배치로
간섭 없는 독립된
개인 공간 확보

02



차별화된 조망

고도 차이를 활용한
탁 트인 조망으로
가치 극대화

03



레벨별 독립성

각 레벨별 진입 및
동선 분리로
완전한 독립성 확보

04



리조트형 감성

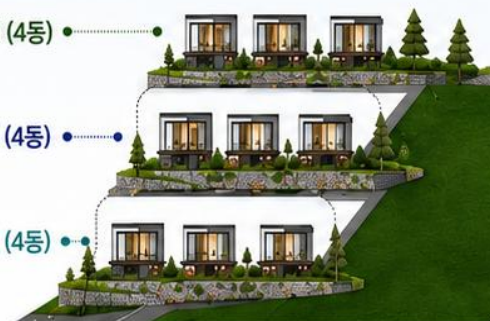
자연과 어우러진
테라스형 구조로
프리미엄 감성 제공

테라스형 배치 구조 (4 + 4 + 4)

상단 레벨 (4동)

중단 레벨 (4동)

하단 레벨 (4동)



동일한 가격 구조로
더 높은 희소성과
상품성 확보

산101-3~9 고객 상품 구조

프리미엄 경사지 입지의 새로운 주거 경험



같은 가격 구조,
더 높은 프라이버시와 조망

12 Homes Only

산101-3~9 경사지형 프라이빗 빌리지

01



계약금

5천만원

계약 시 1회 납부

+

02



Smart Cottage

2.5억원

리스·구매금융
(최장 10년)

+

03



Site & Village Fee

월 100만원

토지사용 + 인프라 + 공용관리

월 100만원 구성
(50/30/20)



50%
토지사용료
50만원



30%
Infrastructure
30만원



20%
공용관리
20만원

산101-3~9 사업성

안정적 초기 현금흐름과 반복매출 기반의 지속 가능한 사업 모델



총 상품매출

36억원

(부가세 별도)



LG Smart Cottage
판매시장

30억원

(12 Homes)



초기 계약금

6억원

(계약 시 1회)



연 반복매출

1억4,400만원

(월 1,200만원)

연 반복매출 Breakdown



토지사용료

7,200만원
(월 600만원)

50%



Infrastructure

4,320만원
(월 360만원)

30%



공용관리

2,880만원
(월 240만원)

20%

Site Development 비용 범위

예상 Site Development

5.8억 ~ 8.0억원

5.8억원

8.0억원

경사지 토목비가 핵심 변수



계약금 6억원으로 1차 현장조성,
추가 CAPEX는 2~5년 내 회수 가능



1차 현장조성
(계약금 활용)

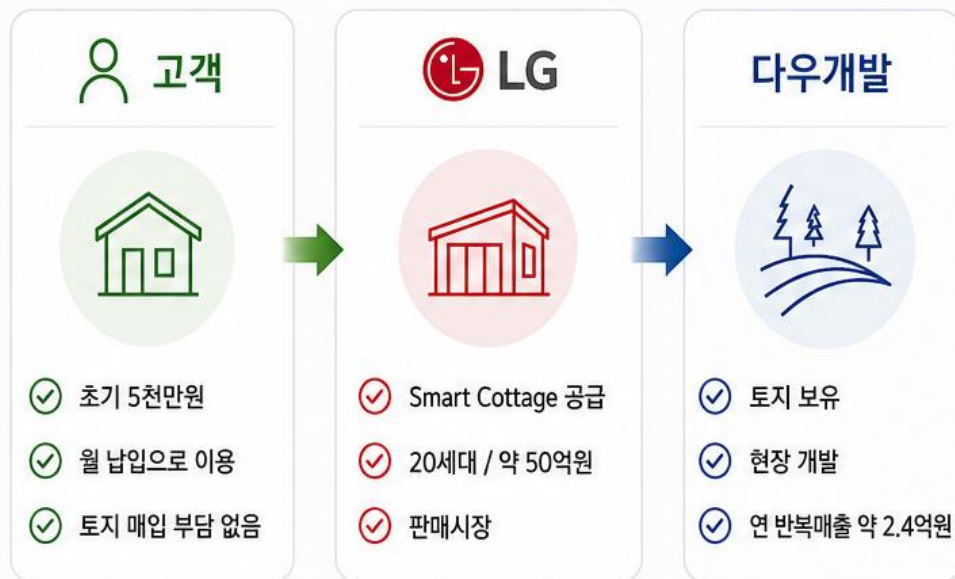


반복매출 확보
(월 1,200만원)



추가 CAPEX 회수
(2~5년 내)

통합 수익 구조



통합 수익 구조 (연간 기준)



리스·구매금융 구조



i 구체적인 금융 구조는 제휴 금융사 협의 필요

LG 기대효과

01



신규 판매시장
50억원 확보

LG 판매시장의
확장 및
추가 매출 창출

02



토지 없는
고객까지 확장

토지 보유 고객
아니라 토지 미보유
고객까지 확대

03



평지형·경사지형
동시 검증

2개 Pilot Site로
입지별 특성과
시장성 검증

04



Smart Cottage
금융 모델 실증

향후·금융 상품
통한 실구매 전환
모델 검증

05



브랜드
쇼케이스 확보

Smart Cottage의
혁신성을 보여주는
대표 프로젝트



총 20세대
스마트 프리저 공급



2개 Pilot Site
평지형 / 경사지형



새로운 판매방식
시장 창출 & 검증

LG는 새로운 시장을 열고, 더 많은 고객을 만나는 기회를 얻습니다.

다우개발 기대효과

01



토지의
장기 수익화

미개발 토지를
지속 가능한
수익 자산으로 전환

02



연 반복매출
약 2.4억원

20세대 × 연 120만원
관리·운영 수익
기준

03



Smart Cottage
1호 실증실적

실제 운영을 통한
검증된 사업 모델
확보

04



Digital Twin·
HiON 사업 확장

운영 데이터를 기반으로
스마트 운영·관리
생태계 확대

05



복제 가능한
사업모델

다른 지역 토지에도
적용 가능한
표준 모델 구축



토지 보유



Site Development



고객 모집



반복수익



단순 시공이 아닌, 시장과 사업을 만드는 비즈니스 모델

단계별 확장 로드맵



제안 및 Next Step



총
20세대

Pilot 분양 규모

LG 판매시장 약
50억원

전체 분양 매출 규모(예상)

연 반복매출 약
2.4억원

운영·관리를 통한 연간 매출(예상)

LG makes the **HOME**. **다우개발** creates the **MARKET**.

광주 2개 부지에서 Smart Cottage 신규 판매모델을 함께 검증합니다.