

Contract Decision OS 계약판단 OS

부동산 계약 진행 가능 상태를 판단하는 새로운 기준

305.4조 2025년 주거용 전월세보증금 총액 세이프홈즈 자체 산출 기준	4조 4,896억 2024년 HUG 보증사고금액 공개 통계 기준	90만+ WON뱅크 전세지킴이 환경 누적 사용자 WON뱅크 전세지킴이 사용자 기준	2조 5,358억 사전 식별 보증금 노출 규모 손실 방지액 아님
---	---	---	---

이 백서는 세이프홈즈가 무엇을 파는가가 아니라, 부동산 계약 시장이 앞으로 무엇을 기준으로 판단해야 하는가를 제안하는 문서다.

이 문서의 목적은 하나다. Contract Decision OS, 즉 계약판단 OS라는 새로운 판단 기준을 시장에 제안하는 것이다. 이 문서에서 말하는 Contract Decision OS는 (주)테라파이가 세이프홈즈를 통해 제안하는 부동산 계약 이전 판단 인프라를 의미한다.

세이프홈즈는 전세 리포트 회사가 아니다. 세이프홈즈는 부동산 계약이 체결되기 전에, 그 계약의 진행 가능 상태를 판단하고 설명하는 인프라를 만들고 있다.

금융권이 이 문서를 통해 확인해야 하는 것은 하나다. 계약 이후의 심사만으로는 충분하지 않으며, 계약 이전 단계에도 판단 기준이 필요하다는 점이다. 투자자가 확인해야 하는 것도 하나다. 전세는 시작점이고, 더 큰 시장은 계약 이전 판단 인프라라는 점이다.

I. 한눈에 보는 핵심 요약	1
문제·해결·근거·확장을 3분 안에 이해	
II. 왜 계약에는 상태가 필요한가	3
계약은 존재하지만, 계약 상태는 존재하지 않는다	
III. 기존 방식은 왜 충분하지 않은가	6
정보는 많아졌지만, 계약 판단 비용은 낮아지지 않았다	
IV. 리스크는 계약 전에 형성된다	8
리스크는 계약 전에 고정되지만, 금융은 계약 이후에 등장한다	
V. 계약판단 OS란 무엇인가	10
Contract Decision OS는 정보를 계약 상태로 변환하는 판단 인프라	
VI. 계약 상태는 어떻게 판단되는가	12
상태·사유·기준·이력으로 판단을 설명	
VII. 안심등기: 첫 적용 사례	15
안심등기는 첫 구현체	
VIII. 초기 근거	17
사용자·중개사·분석·금융앱 환경에서 초기 검증	
IX. 왜 지금인가	19
데이터·AI·금융 설명가능성이 만나는 시점	
X. 전세를 넘어 계약 판단 시장으로	21
전세는 시작점이고, 계약 판단은 시장	
XI. 비전	23
중요한 계약이 기준 위에서 이루어지는 사회	

Contract Decision OS는 (주)테라피아가 세이프홈즈를 통해 제안하는 부동산 계약 이전 판단 인프라다.

305.4조

2025년
주거용 전월세보증금 총액

세이프홈즈 자체 산출 기준

4조 4,896억

2024년
HUG 보증사고금액

공개 통계 기준

90만+

WON뱅크 전세지킴이
환경 누적 사용자

WON뱅크 전세지킴이 환경 기준
(세이프홈즈 자체 회원 수 아님)

2조 5,358억

사전 식별
보증금 노출 규모

손실 방지액 아님

부동산 계약은 정보가 부족해서 실패하는 것이 아니라, 계약 전에 판단할 기준이 없어서 실패한다. 국내 임대차 시장은 매년 수백만 건의 계약이 발생하고, 세이프홈즈가 국토교통부 실거래가 공개시스템의 전월세 실거래 원자료를 자체 적재·정제해 산출한 **2025년 주거용 전월세보증금 총액은 약 305.4조 원¹⁾**에 이른다. 그러나 이 거대한 시장에는 계약 이전 단계에서 “이 계약을 진행해도 되는가”를 설명 가능한 방식으로 판단하는 공통 기준이 충분히 보편화되어 있지 않다.

이 판단 기준의 부재는 계약 이후 리스크로 현실화된다. **HUG 전세보증금반환보증 사고금액은 2024년 4조 4,896억 원²⁾**에 이르렀고, 월세화가 진행되는 시장에서도 보증부월세와 반전세 구조를 통해 보증금 노출은 계속 남아 있다. 문제의 본질은 전세라는 특정 제도 하나에만 있지 않다. 중요한 것은 계약 이전에 권리관계, 가격 구조, 선순위, 임대인, 건물, 회수 가능성을 종합해 현재 계약 상태를 판단할 수 있는 구조가 부재하다는 점이다.

계약판단 OS, 즉 Contract Decision OS는 이 문제를 해결하기 위한 판단 인프라다. 부동산 계약 이전 단계에서 다양한 입력값을 구조화하고, 이를 상태(State), 판단 사유(Reason Code), 판단기준 스냅샷(Snapshot), 판단이력(Audit Log) 구조로 변환해 계약 진행 가능 상태를 설명 가능하게 표현한다. 즉, Contract Decision OS는 정보를 더 많이 보여주는 시스템이 아니라, 정보를 계약 상태로 변환하는 기준 체계다.

1) 국토교통부 실거래가 공개시스템 전월세 실거래 원자료를 세이프홈즈가 자체 적재·정제해 산출

2) 주택도시보증공사(HUG) 전세보증금반환보증 사고 관련 공개 통계 또는 공개 자료

안심등기는 계약판단 OS의 첫 적용 사례이자 첫 구현체다. 세이프홈즈는 자체 서비스 기준 누적 사용자 25만 명 이상, 회원가입 중개사 5,000명 이상, 안심등기 인증 중개사 1,500명 이상, 안심등기 누적 분석 5만 건 이상의 운영 데이터를 축적해왔다. 조건부적격·부적격으로 사전 식별된 보증금 노출 규모는 약 2조 5,358억 원³⁾이다.

또한 우리은행 WON뱅킹 전세지킴이 환경에서는 출시 1개월 사용자 30만 명, 누적 사용자 90만 명 규모의 계약 이전 리스크 확인 경험이 제공되었으며, 주의·위험 등급 기준 사전 식별된 보증금 노출 규모는 2,751억 원 이상⁴⁾으로 집계되었다. 이 수치는 손실 방지액이 아니라 금융앱 환경에서 사전에 식별된 보증금 노출 규모를 의미한다. 전세는 시작점이고, 계약 판단은 더 큰 시장이다.

이 문서에서 “사전 식별된 보증금 노출 규모”는 손실 방지액이나 피해 예방액 확정치를 의미하지 않는다. 조건부적격·부적격으로 분류된 계약의 보증금 규모를 뜻한다.

3) 세이프홈즈 내부 분석 데이터

4) 세이프홈즈와 우리은행 WON뱅킹 전세지킴이 환경 내 운영·분석 데이터

자체 운영 지표와 금융업 협업 지표를 분리해 보면, 계약판단 OS의 초기 검증 범위가 더 명확해진다.

<h2>305.4조</h2> <p>2025년 주거용 전월세보증금 총액</p> <p>세이프홈즈 자체 산출 기준</p>	<h2>4조 4,896억</h2> <p>2024년 HUG 보증사고금액</p> <p>공개 통계 기준</p>	<h2>90만+</h2> <p>WON뱅크 전세지킴이 환경 누적 사용자</p> <p>WON뱅크 전세지킴이 환경 기준 (세이프홈즈 자체 회원 수 아님)</p>	<h2>2조 5,358억</h2> <p>사전 식별 보증금 노출 규모</p> <p>손실 방지액 아님</p>
--	--	--	--

지표 항목	기준 수치	산정 기준	출처 및 기준
시장 규모	305.4조 원	2025년 주거용 전월세보증금 총액	세이프홈즈 자체 산출 기준
문제 규모	4조 4,896억 원	2024년 HUG 보증사고금액	공개 통계 기준
자체 운영	25만 명 이상	세이프홈즈 자체 누적 사용자	세이프홈즈 내부 운영 데이터
금융업 확장	90만 명 이상	WON뱅크 전세지킴이 환경 누적 사용자	금융업 협업 환경 기준
리스크 식별	2조 5,358억 원	세이프홈즈 자체 사전 식별 보증금 노출 규모	손실 방지액 아님
보조 지표	2,751억 원 이상	WON뱅크 환경 내 주의·위험 등급 기준 사전 식별 보증금 노출 규모	손실 방지액 아님

주 : 90만+은 WON뱅크 전세지킴이 환경 기준이며 세이프홈즈 자체 회원 수가 아닙니다. 25만+은 세이프홈즈 자체 서비스 운영 기준입니다.

계약은 존재하지만, 계약 상태는 존재하지 않는다.

임차인은 수억 원의 보증금을 맡기고, 중개사는 계약을 설명하며, 금융기관과 보증기관은 대출과 보증을 심사한다. 그러나 계약이 진행되기 전에 “이 계약이 현재 어떤 상태인지”를 공통된 기준으로 표현하는 언어는 충분히 보편화되어 있지 않다.

문제는 정보의 부재가 아니다. 등기부등본, 건축물대장, 실거래가, 시세, 보증보험 조건, 중개사의 설명은 이미 존재한다. 그러나 정보가 존재한다는 것과 계약 진행 가능 상태를 판단할 수 있다는 것은 다르다. 정보는 흩어져 있고, 해석은 사람마다 다르며, 판단 근거는 사후에 같은 기준으로 재현되기 어렵다.

세이프홈즈의 문제의식은 현장에서 시작되었다. 직접 매입한 신탁부동산에 전세사기 피해자가 존재했던 경험은 이 문제가 특정 개인의 실수나 특정 악성 행위자만으로 설명되기 어렵다는 점을 보여주었다. 이후 전세사기 문제가 반복적으로 확대되는 과정을 보며, 문제의 본질은 계약 이전 단계의 판단 구조 부재에 있다는 결론에 이르렀다.

전세사기는 분명 기망행위다. 그러나 모든 위험 계약이 사기는 아니다. 시장에는 악의적 행위뿐 아니라 기준 없는 의사결정에서 발생하는 위험도 존재한다. 같은 계약을 두고 누군가는 공급이라고 보고, 누군가는 투자라고 보며, 누군가는 위험이라고 본다. 문제는 이 차이를 계약 전에 설명 가능한 상태로 표현하는 기준이 부족하다는 점이다.

같은 계약, 다른 판단 (하나의 부동산 계약)

임차인	중개사	금융기관	보증기관
불안	설명	사후 심사	사고 대응

같은 계약이지만, 시장 참여자는 서로 다른 시점과 기준으로 판단한다.

부동산 계약에도 계약 전 상태가 필요하다. 현재 계약을 진행할 수 있는 상태인지, 추가 확인이 필요한 상태인지, 현재 조건에서는 진행이 어려운 상태인지, 혹은 데이터가 부족해 아직 판단할 수 없는 상태인지를 공통 언어로 표현할 수 있어야 한다.

계약판단 OS는 이 기준을 만들기 위한 시도다. 이 시스템은 계약을 대신 결정하지 않는다. 대신 어떤 데이터와 어떤 기준에 따라 현재 계약 상태가 산출되었는지를 구조적으로 표현한다.

중요한 계약은 감으로 끝나서는 안 된다. 특히 수억 원의 보증금이 오가고, 주거 안정과 금융 리스크가 함께 연결되는 부동산 계약에서는 더욱 그렇다. 이제 필요한 것은 더 많은 정보가 아니라, 정보를 계약 상태로 바꾸는 판단 구조다.

정보는 많아졌지만, 계약 판단 비용은 낮아지지 않았다.

국내 임대차 시장은 단순한 주거 선택 시장이 아니다. 매년 수백만 건의 계약이 발생하고, 수백조 원의 보증금이 이동하는 거대한 신용 시장이다. 세이프홈즈가 국토교통부 실거래가 공개시스템의 전월세 실거래 원자료를 자체 적재·정제해 산출한 결과, 2025년 주거용 전월세보증금 총액은 약 305.4조 원으로 집계되었다. 이 수치는 공공기관의 공식 총액 발표가 아니라 세이프홈즈 내부 산출 기준에 따른 값이다.

이 숫자가 의미하는 것은 명확하다. 임대차 계약은 생활 계약이면서 동시에 보증금 대출 구조다. 임차인은 보증금을 맡기고 거주권을 얻으며, 임대인은 보증금을 활용해 자금을 조달한다. 금융기관은 전세대출과 보증을 통해 이 구조에 연결되고, 보증기관은 계약 이후 손실이 현실화될 때 대위변제와 회수 절차를 수행한다.

기존 정보 제공 방식의 한계

입력 정보	제공하는 내용
등기부등본	권리 정보
건축물대장	건물 정보
시세·실거래	가격 정보
보증보험 기준	가입 가능성
중개 설명	현장 설명
결론	정보는 존재하지만 계약 진행 가능 상태로 연결되지 않음

기존 방식의 한계는 정보의 부재가 아니라, 정보가 계약 상태로 결합되지 않는다는 데 있다.

이 판단 기준의 부재는 계약 이후 손실로 현실화된다. HUG 전세보증금반환보증 사고금액은 2022년 1조 1,726억 원에서 2024년 4조 4,896억 원으로 증가했다. 이는 계약 전 단계에서 식별되지 못했거나 충분히 설명되지 못한 위험이 계약 이후 보증사고라는 형태로 대규모 현실화될 수 있음을 보여준다.

동시에 시장은 월세화되고 있다. 그러나 월세화는 임대차 보증금 리스크의 소멸을 의미하지 않는다. 보증부월세와 반전세 구조에서는 보증금 노출이 계속 남아 있으며, 일부 시장에서는 전세 리스크가 다른 형태의 보증금 리스크로 이동하고 있다. 중요한 것은 보증금의 명목이 전세인지 월세인지가 아니라, 계약 종료 시점에 회수 가능한 구조인지 여부다.

가격 정보와 회수 가능성은 다르다

계약 당시의 시세가 보증금 회수 가능성을 그대로 보장하지는 않는다. 특히 비아파트는 거래 빈도, 주택유형, 지역 유동성, 선순위 구조에 따라 실제 회수 가능성이 크게 달라질 수 있다. **경매·공매 단계에서는 매각가율⁵⁾**과 권리 순위가 보증금 회수 가능성을 결정한다. 따라서 계약 전 단계에서는 가격뿐 아니라 회수 가능성을 함께 판단해야 한다.

이 차이가 기존 정보 제공 방식의 한계다. 시세는 가격의 참고값을 제공하지만, 선순위 권리와 경매 회수 가능성까지 함께 설명하지 않는다. 등기부는 권리관계를 보여주지만, 그 권리관계가 현재 보증금 회수 가능성에 어떤 영향을 주는지까지 종합하지 않는다. 계약판단 OS가 필요한 이유는 바로 이 결합 지점에 있다.

결국 기존 시장의 한계는 정보의 부재가 아니다. 정보는 많아졌지만, 계약 판단 비용은 낮아지지 않았다. 권리 정보, 가격 정보, 보증 기준, 임대인 정보, 경매 데이터, 사고 데이터가 각각 따로 존재해도, 이를 하나의 계약 판단 단위로 결합하지 않으면 시장 참여자는 여전히 서로 다른 기준으로 같은 계약을 해석하게 된다.

5) 대한민국 법원 경매 관련 공개 통계 또는 연간매각 통계

리스크는 계약 전에 고정되지만, 금융은 계약 이후에 등장한다.

부동산 계약 리스크의 가장 큰 구조적 문제는 시점의 불일치다. 리스크는 계약 이전 단계에서 이미 형성되지만, 금융과 보증의 판단은 대개 계약 의사가 형성된 이후에 등장한다.

임차인은 매물을 탐색하고, 중개사의 설명을 듣고, 보증금과 입주 조건을 협의한 뒤, 가계약 또는 본계약 단계에 가까워져 서야 대출과 보증 가능성을 본격적으로 확인한다. 그러나 그 시점에는 이미 선택지가 좁아지고, 심리적·금전적 전환 비용이 발생한다.

리스크와 금융 판단의 시점 차이



리스크는 계약 전에 형성되지만, 금융 판단은 대개 계약 이후에 등장한다.

보증금 수준, 선순위 권리, 임대인 상태, 신탁 여부, 공동담보 구조, 주택유형별 회수 가능성은 매물을 선택하고 계약 조건을 협의하는 단계에서 이미 존재한다. 그러나 금융기관과 보증기관은 대체로 계약 조건이 상당 부분 정해진 이후에 심사를 시작한다.

이 구조에서는 계약 전 단계에서 위험 신호가 존재하더라도, 임차인이 이를 충분히 해석하기 어렵다. 등기부 압구에 권리 침해 내역이 있거나, 임차권등기가 설정되어 있거나, 공동담보가 과도하게 설정되어 있는 경우 임차인은 막연한 불안을 느낄 수 있다. 그러나 그 불안이 계약 진행 불가 수준인지, 추가 확인이 필요한 수준인지, 특정 조건에서 해소 가능한 수준인지 판단하기 어렵다.

주택담보대출에는 LTV가 있지만, 전월세 보증금에는 공통 언어가 부족하다

주택담보대출에는 담보인정비율(LTV)이라는 위험 관리 언어가 있다. 금융기관은 담보가치 대비 대출 비율을 기준으로 위험을 해석하고, 내부 기준에 따라 진행 가능 여부를 판단한다. 반면 임차인이 수억 원의 보증금을 맡기는 전월세 계약에는 계약 전에 보증금 수준과 회수 가능성을 한눈에 판단할 수 있는 공통 언어가 충분히 보편화되어 있지 않다.

보증보험 기준은 중요한 안전장치다. 그러나 보증보험은 계약 전 의사결정 전체를 대체하지 않는다. 보증 가능 여부는 중요한 참고값이지만, 그것만으로 계약의 현재 상태를 모두 설명할 수는 없다. 계약에는 보증보험 가입 가능성 외에도 권리 관계, 선순위 구조, 임대인 상태, 건물 유형, 가격 신뢰도, 경매 회수 가능성, 데이터 최신성 등이 함께 작동한다.

따라서 필요한 것은 계약 이후 심사의 강화만이 아니다. 더 앞단에서, 즉 계약 의사가 형성되기 전에 현재 계약 상태를 판단할 수 있는 구조가 필요하다. 이 구조는 금융기관의 최종 심사를 대체하지 않는다. 오히려 금융과 보증이 개입하기 전, 임차인과 중개사, 그리고 금융기관이 같은 계약을 더 이른 시점에 이해할 수 있도록 돕는 사전 판단 레이어다.

Contract Decision OS는 이 사전 판단 레이어의 이름이다. 금융기관이 대출과 보증을 최종 심사하기 전에, 계약 자체의 현재 상태를 먼저 구조화한다. 임차인은 계약 전 불안 상태를 사유로 이해할 수 있고, 중개사는 설명 책임을 기준과 기록으로 증명할 수 있으며, 금융기관은 계약 이후에야 보던 위험 신호를 더 앞단에서 파악할 수 있다.

Contract Decision OS는 정보를 계약 진행 가능 상태로 변환하는 판단 인프라다.

계약판단 OS는 부동산 계약 이전 단계에서 계약 진행 가능 상태를 상태(State), 판단 사유(Reason Code), 판단기준 스냅샷(Snapshot), 판단이력(Audit Log) 구조로 표현하는 판단 인프라다. 이하 이 문서에서는 계약판단 OS와 Contract Decision OS를 같은 의미로 사용한다.

이 시스템은 계약을 대신 체결하거나, 특정 계약을 법적으로 보장하거나, 금융기관의 최종 심사를 대체하기 위한 구조가 아니다. 목적은 더 앞단에 있다. 계약이 진행되기 전에 현재 계약 조건이 어떤 상태인지, 왜 그런 상태가 산출되었는지, 어떤 데이터와 기준이 사용되었는지, 이후 무엇이 바뀌면 다시 판단할 수 있는지를 공통 언어로 표현하는 것이다.

계약판단 OS의 핵심 구조



계약판단 OS는 정보를 계약 진행 가능 상태로 변환하는 판단 인프라다.

기존 정보 제공 방식은 데이터를 보여준다. 계약판단 OS는 데이터를 계약 상태로 변환한다. 등기부등본은 권리관계를 보여주고, 시세 데이터는 가격 참고값을 제공하며, 보증보험 기준은 가입 가능성을 검토하는 데 도움을 준다. 그러나 이 정보들이 하나의 계약 판단 단위로 결합되지 않으면, 임차인·중개사·금융기관은 여전히 같은 계약을 서로 다른 기준과 시점에서 해석하게 된다.

계약판단 OS의 핵심 차이는 세 가지다. 첫째, 계약을 단순 정보 조회의 대상이 아니라 판단 가능한 상태로 다룬다. 둘째, 판단 결과를 단일 점수나 위험 문구가 아니라 상태와 사유로 분리한다. 셋째, 판단 당시의 데이터와 기준, 이후 변경 흐름을 기록해 설명 가능성과 재현 가능성을 확보한다.

따라서 계약판단 OS는 네 가지 질문에 답한다. 이 계약은 현재 어떤 상태인가. 왜 그런 상태가 나왔는가. 어떤 데이터와 기준으로 판단했는가. 이후 무엇이 바뀌면 다시 판단할 수 있는가.

계약판단 OS는 점수 시스템도 아니다. 부동산 계약의 위험은 하나의 숫자로 충분히 설명되기 어렵다. 어떤 계약은 권리 관계가 문제이고, 어떤 계약은 보증금과 시세의 관계가 문제이며, 어떤 계약은 임대인 확인이 필요하고, 어떤 계약은 데이터가 부족해 판단 자체가 제한된다. 따라서 계약 판단은 단일 점수보다 상태와 사유의 조합으로 표현되는 것이 더 적합하다.

**계약판단 OS는 법률 판단을 확정하지 않는다. 금융기관의 대출·보증 심사를 대체하지 않는다.
중개사의 역할을 제거하지 않는다. 대신 계약 이전 단계에서 각 참여자가 같은 계약을 같은 언어로 이해할 수 있도록 돕는다.**

계약 판단은 결과 하나가 아니라 상태, 사유, 기준, 이력의 조합이다.

계약 상태 · 판단 사유 · 판단 기준 · 판단 이력

구분	설명
계약 상태 State	현재 계약은 어떤 상태인가?
판단 사유 Reason Code	왜 그런 상태인가?
판단기준 스냅샷 Snapshot	어떤 데이터와 기준으로 판단했는가?
판단이력 Audit Log	판단 흐름과 변화는 어떻게 기록되는가?

계약 판단은 결과 하나가 아니라 상태, 사유, 기준, 이력의 조합이다.

계약판단 OS는 하나의 계약을 하나의 점수로 압축하지 않는다. 부동산 계약의 위험은 단일 숫자로 충분히 설명되기 어렵다. 어떤 계약은 권리관계가 문제이고, 어떤 계약은 보증금과 시세의 관계가 문제이며, 어떤 계약은 임대인 관련 확인이 필요하고, 어떤 계약은 데이터가 부족해 아직 판단할 수 없다. 따라서 계약 판단은 상태, 판단 사유, 판단기준 스냅샷, 판단이력의 네 요소로 분해되어야 한다.

계약 상태(State) - 현재 계약 진행 가능 상태



상태는 현재 계약이 어떤 상태인지를 표현한다. 계약판단 OS에서 상태는 계약 체결을 명령하거나 금지하는 것이 아니다. 현재 확인 가능한 데이터와 기준에 따라 계약 진행 가능 상태를 구조적으로 표현하는 방식이다.

이 구분에서 중요한 것은 조건부적격과 판단불가를 명확히 분리하는 것이다. 조건부적격은 판단은 가능하지만 추가 확인이나 보완이 필요한 상태다. 반면 판단불가는 판단에 필요한 최소 데이터가 부족하여 아직 상태를 산출할 수 없는 경우다.

판단 사유(Reason Code) - 왜 그런 상태인가

판단 사유는 해당 상태가 산출된 판단 근거다. 판단 사유는 사용자에게 보여주는 설명 문장이면서 동시에 시스템 내부의 표준 언어다. 예를 들어 선순위 보증금 확인 필요, 시세 대비 보증금 과다, 갑구 권리침해 확인 필요, 임대인 관련 증빙 필요, 핵심 시세 정보 부족과 같은 판단 사유가 존재할 수 있다.

상태가 "현재 어떤 상태인지"를 말한다면, 판단 사유는 "왜 그런 상태인지"를 설명한다. 같은 위험 요소가 매번 다른 표현으로 설명되면 시장 참여자는 결과를 비교하거나 학습하기 어렵다. 판단 사유는 위험 요소를 표준 언어로 정의함으로써, 같은 사유는 같은 방식으로 기록되고 해석될 수 있게 한다.

판단기준 스냅샷(Snapshot) - 판단 시점의 데이터와 기준

판단기준 스냅샷은 판단 당시 사용된 데이터와 기준을 고정하는 구조다. 부동산 계약 판단에서 판단기준 스냅샷이 중요한 이유는 데이터가 계속 변하기 때문이다. 등기부 권리관계는 바뀔 수 있고, 시세는 변동되며, 경매·공매 정보는 갱신되고, 보증 기준이나 내부 정책도 달라질 수 있다.

만약 판단 시점의 데이터와 기준이 고정되지 않는다면, 나중에 같은 계약을 다시 보았을 때 "그때 왜 그런 결과가 나왔는지" 설명하기 어렵다. 오늘의 데이터로 어제의 판단을 해석하면 판단은 왜곡된다. 따라서 계약판단 OS는 특정 시점의 입력 데이터를 판단기준 스냅샷으로 고정하고, 그 기준을 바탕으로 판단 결과를 생성한다.

판단이력(Audit Log) - 판단 흐름의 기록

판단이력은 판단 과정과 상태 변화의 흐름을 기록하는 구조다. 계약 판단은 한 번의 결과로 끝나지 않을 수 있다. 추가 증빙이 제출될 수 있고, 데이터가 갱신될 수 있으며, 시간이 지나 데이터 최신성이 만료될 수 있고, 정책 기준이 바뀔 수도 있다.

이때 중요한 것은 기존 판단을 임의로 수정하는 것이 아니라, 무엇이 바뀌었고 왜 다시 판단되었는지를 기록하는 것이다. 계약판단 OS에서 상태 변화는 직접 수정이 아니라 재판단을 통해 발생한다. 새로운 데이터가 들어오거나 증빙이 제출되면 재판단이 실행되고, 새로운 판단 결과가 생성된다. 기존 판단 결과는 그 시점의 판단으로 보존된다.

조치, 증빙, 재판단

계약판단 OS에서 조치는 상태를 직접 변경하지 않는다. 조치는 조건 해결 또는 검증을 위한 절차다. 세금완납증명서 확인, 선순위 보증금 자료 확인, 추가 증빙 제출, 데이터 보완과 같은 절차가 조치가 될 수 있다. 그러나 조치를 수행했다는 사실만으로 계약 상태가 자동으로 바뀌지는 않는다.

상태 변화는 반드시 재판단을 통해 발생한다. 조치를 통해 증빙이 생성되고, 그 증빙이 검증되며, 새로운 판단기준 스냅샷 또는 데이터 상태가 형성되면 시스템은 다시 평가를 수행한다. 그 결과 새로운 판단 결과가 생성된다.

판단 사유 발생 → 조치 생성 → 증빙 제출 → 증빙 검증 → 재판단 → 새로운 판단 결과 생성. 상태는 행동으로 직접 바뀌지 않고, 검증된 입력과 재판단을 통해 새로 생성된다.

판단 범위 고지 - 무엇을 판단하고, 무엇을 보장하지 않는가

계약판단 OS는 결과를 설명할 때 판단의 범위와 한계를 함께 고지해야 한다. 부동산 계약에는 법적 해석, 금융기관 내부 기준, 보증기관 심사, 실제 경매 결과 등 다양한 불확실성이 존재한다. 따라서 시스템은 “안전합니다”, “문제 없습니다”, “반드시 계약 가능합니다”와 같은 단정적 표현을 피해야 한다.

대신 현재 확인 가능한 데이터와 기준에 따라 상태를 표현해야 한다. 예를 들어 “현재 기준상 주요 조건이 충족된 상태”, “추가 확인이 필요한 상태”, “현재 조건으로는 계약 진행이 어려운 상태”, “일부 데이터가 부족하여 판단에 제한이 있는 상태”와 같은 방식이 더 적절하다.

판단 범위 고지는 상태를 바꾸지 않는다. 사용자가 판단 결과를 올바르게 해석하도록 돕는 설명 레이어다. 이 레이어는 판단 근거, 데이터 한계, 최신성, 재확인 필요성, 시스템의 책임 범위를 명확히 한다.

안심등기는 계약판단 OS의 첫 적용 사례이자, 첫 구현체다.

안심등기는 앞에서 정의한 계약판단 OS가 실제 전세·임대차 시장에서 어떻게 작동할 수 있는지를 보여주는 첫 번째 적용 사례다. 전세·임대차 시장은 계약 금액이 크고, 정보 비대칭이 크며, 권리관계와 가격, 임대인, 건물, 선순위 구조가 복잡적으로 작동한다.

안심등기는 전세·임대차 계약을 체결하기 전에 권리관계, 보증금, 시세, 임대인, 건물, 선순위, 회수 가능성 등을 기준으로 현재 계약 진행 가능 상태와 판단 근거를 구조적으로 제시한다. 목표는 더 많은 정보를 보여주는 것이 아니다. 현재 계약이 어떤 상태인지, 왜 그런 상태가 나왔는지, 무엇을 추가로 확인해야 하는지, 어떤 기준으로 다시 판단될 수 있는지를 설명 가능한 형태로 제공하는 것이다.

항목	예시
상태	조건부적격
판단 사유	시세 대비 보증금 높음 / 선순위 확인 필요
필요한 확인	선순위 보증금 자료 확인
재판단 조건	증빙 제출 및 검증 후 재평가
표현 기준	계약 가능 여부를 보장하지 않고, 현재 기준상 추가 확인이 필요한 상태로 설명

안심등기 결과 예시. 위 예시는 개념 설명을 위한 가상 예시이며, 실제 판단 결과는 데이터와 기준에 따라 달라질 수 있다.

임차인에게 주는 가치 - 확신

임차인에게 안심등기의 핵심 가치는 확신이다. 임차인은 계약 전에 여러 정보를 확인할 수 있지만, 그 정보가 실제로 계약 진행에 어떤 의미를 가지는지 판단하기 어렵다. 안심등기는 임차인의 질문을 “이 집 괜찮을까요?”에서 “이 계약의 현재 상태는 무엇인가요?”로 바꾼다.

중개사에게 주는 가치 - 증명

중개사에게 안심등기의 핵심 가치는 증명이다. 안심등기는 중개사의 설명을 대체하지 않는다. 대신 중개사가 고객에게 “현재 상태와 판단 사유를 함께 확인해보자”고 말할 수 있는 구조를 제공한다. 좋은 중개사의 역할은 약해지는 것이 아니라 더 분명해진다.

금융권에게 주는 가치 - 사전 식별

금융권에게 안심등기의 핵심 가치는 사전 식별이다. 금융기관과 보증기관은 대출 심사, 보증 심사, 권리 확인, 서류 검토를 통해 리스크를 판단한다. 그러나 이 과정은 대개 계약 의사가 형성된 이후 또는 계약이 상당히 진행된 이후에 작동한다. 안심등기는 금융기관의 최종 심사를 대체하지 않는다. 대신 금융과 보증이 개입하기 전, 계약 자체가 어떤 상태인지 더 이른 시점에 구조화한다.

안심등기가 하지 않는 것

안심등기는 계약 체결을 권유하지 않는다. 법률 판단을 확정하지 않는다. 금융기관의 최종 대출 심사나 보증기관의 보증 승인을 보장하지 않는다. 또한 “100% 안전”이라는 단정적 결론을 제공하지 않는다. 대신 현재 확인 가능한 데이터와 기준에 따라 계약 상태와 판단 사유를 구조적으로 표현한다.

안심등기는 전세 리포트가 아니다. 세이프홈즈가 만들고자 하는 계약 판단 인프라의 첫 번째 형태다.

새로운 기준은 주장만으로 만들어지지 않는다. 반복되는 문제, 실제 사용자, 현장 참여자, 초기 적용 사례가 쌓일 때 하나의 시장 언어가 된다.

새로운 기준은 주장만으로 만들어지지 않는다. 특히 금융과 부동산 계약처럼 신뢰와 책임이 중요한 시장에서는 더 그렇다. 계약판단 OS가 의미 있는 기준이 되려면, 실제 시장에서 사용되고, 반복되고, 다른 접점으로 확장될 수 있음을 보여 주어야 한다.

세이프홈즈는 계약 이전 리스크를 상태와 사유로 구조화하는 방식을 자체 서비스 운영, 중개사 네트워크, 금융업 협업 환경에서 초기 검증하고 있다. 이 장의 목적은 세이프홈즈가 이미 완성된 표준이 되었다고 주장하는 데 있지 않다. 새로운 판단 구조가 실제 고객 접점에서 작동하고 있다는 초기 근거를 제시하는 데 있다.

자체 운영 검증

검증 축	수치·사례	의미	표현 기준
자체 사용자	세이프홈즈 자체 누적 사용자 25만 명 이상	자체 서비스 내 계약 전 리스크 확인 수요	내부 운영 데이터
중개사	회원가입 중개사 5,000명 이상 인증 중개사 1,500명 이상	현장 접점과 설명 책임 수요	내부 운영 데이터
분석	안심등기 누적 분석 5만 건 이상	반복 가능한 판단 데이터 축적	내부 분석 데이터
자체 리스크 식별	사전 식별 보증금 노출 규모 약 2조 5,358억 원	조건부적격·부적격 기준 보증금 노출	손실 방지액 아님

세이프홈즈는 자체 서비스 기준 누적 사용자 25만 명 이상, 회원가입 중개사 5,000명 이상, 안심등기 인증 중개사 1,500명 이상, 안심등기 누적 분석 5만 건 이상의 운영 데이터를 축적해왔다. 이는 계약 이전 단계에서 리스크를 확인하려는 수요가 임차인과 중개사 양쪽에서 실제로 존재한다는 점을 보여준다.

특히 조건부적격·부적격으로 사전 식별된 보증금 노출 규모는 약 2조 5,358억 원이다. 이 수치는 손실 방지액이 아니다. 계약 이전 단계에서 위험 신호가 있는 계약을 상태와 판단 사유로 구조화할 수 있었던 보증금 노출 규모를 의미한다.

금융앱 협업 검증

검증 축	수치·사례	의미	표현 기준
금융앱 사용자	출시 1개월 사용자 30만 명 / 누적 사용자 90만 명 이상	금융앱 고객 여정 내 계약 전 확인 경험	WON뱅킹 전세지킴이 환경 기준
금융앱 리스크 식별	주의·위험 등급 기준 사전 식별 보증금 노출 규모 2,751억 원 이상	금융앱 환경에서 사전 식별된 보증금 노출	손실 방지액 아님

세이프홈즈는 우리은행 WON뱅킹 전세지킴이 환경에서 고객이 계약 이전 단계의 전세 리스크를 확인할 수 있는 경험을 제공했다. 이 환경에서는 출시 1개월 사용자 30만 명, 누적 사용자 90만 명 규모의 계약 전 리스크 확인 경험이 제공되었으며, 주의·위험 등급 기준 사전 식별된 보증금 노출 규모는 2,751억 원 이상으로 집계되었다.

세이프홈즈 자체 운영 지표와 WON뱅킹 전세지킴이 환경 지표는 집계 범위가 다르다. 세이프홈즈 자체 누적 사용자 25만 명 이상은 세이프홈즈 자체 서비스 운영 기준이며, WON뱅킹 전세지킴이 출시 1개월 사용자 30만 명 및 누적 사용자 90만 명은 우리은행 WON뱅킹 앱 내 전세지킴이 서비스 환경에서 집계된 사용자 기준이다. 따라서 두 수치는 서로 대체되는 값이 아니라, 각각 자체 서비스 검증과 금융앱 협업 환경 검증을 보여주는 별도 지표다.

정책 논의의 초기 신호

검증 축	수치·사례	의미	표현 기준
정책 논의	금융위원회 행사 협업 사례 발표	금융·정책 논의의 초기 신호	공식 표준 채택 아님

또한 세이프홈즈와 우리은행의 전세지킴이 협업 사례는 금융위원회 행사에서 핀테크 협업 사례로 소개된 바 있다. 이는 금융권 표준 도입이나 공식 인증을 의미하지 않는다. 다만 계약 이전 리스크 확인이라는 문제의식이 금융·정책 논의의 장에서도 다루어질 수 있음을 보여주는 초기 신호로 볼 수 있다.

이 장에서 제시한 데이터는 완성된 표준의 증거가 아니라, 계약판단 OS가 실제 시장에서 필요한 판단 인프라로 발전할 수 있음을 보여주는 초기 근거다.

LLM 시대의 경쟁력은 많은 콘텐츠가 아니라, AI가 참고할 수 있는 구조화된 판단 기준에서 나온다.

계약판단 OS가 필요한 이유는 오래전부터 존재했다. 부동산 계약은 언제나 큰 금액과 높은 책임이 수반되는 의사결정이었고, 임차인은 오래전부터 계약 전 불안을 느껴왔다. 중개사는 오래전부터 설명 책임을 부담해왔고, 금융기관과 보증기관은 오래전부터 계약 이후 리스크를 심사해왔다.

그럼에도 지금 이 구조가 중요한 이유는 시장 환경이 바뀌었기 때문이다. 과거에는 계약 이전 단계의 여러 데이터를 수집하고, 결합하고, 설명 가능한 판단 구조로 전환하는 일이 쉽지 않았다. 정보는 흩어져 있었고, 데이터는 정형화되어 있지 않았으며, 시장 참여자들은 각자의 경험과 문서 확인에 의존했다.

구조 변화 요약

과거	현재	의미
데이터가 흩어져 있음	공공·시세·등기·경매 데이터 결합 가능	계약 단위 판단의 기반 형성
사람이 직접 해석	인공지능이 구조화와 설명 보조 가능	검색에서 판단 보조로 이동
결과 중심 확인	판단 기준·이력 관리 가능	설명 가능성과 감사 가능성 강화
계약 이후 심사 중심	계약 이전 위험 신호 확인 가능	사전 판단 레이어 필요성 증가

공공 데이터, 실거래가, 시세 데이터, 등기 정보, 건축물 정보, 경매·공매 데이터, 보증사고 데이터, 임대인 관련 공개 정보 등 계약 판단에 필요한 입력값이 점차 더 많이 활용 가능한 형태로 축적되고 있다. 물론 데이터가 완전하다는 뜻은 아니다. 그러나 중요한 변화는, 이제 이 데이터들을 하나의 계약 판단 단위로 결합하고 상태화할 수 있는 기반이 만들어지고 있다는 점이다.

인공지능의 발전도 중요한 변화다. 과거의 디지털 서비스는 사용자가 정보를 검색하고 직접 해석하는 방식에 가까웠다. 그러나 인공지능 기반 시스템은 단순 검색을 넘어, 흩어진 정보를 맥락에 따라 정리하고, 판단 근거를 설명하며, 사용자가 다음 행동을 이해할 수 있도록 돕는 방향으로 이동하고 있다.

상태(State), 판단 사유(Reason Code), 판단기준 스냅샷(Snapshot), 판단이력(Audit Log)이 구조화될 때, AI는 단순 콘텐츠가 아니라 판단 가능한 기준 자료를 참조할 수 있다. 따라서 Contract Decision OS는 사람만을 위한 설명 체계가 아니라, 검색과 AI가 부동산 계약 판단 기준을 이해하고 참조할 수 있도록 만드는 구조화된 기준 문서의 성격도 가진다.

다만 Contract Decision OS는 인공지능이 모든 것을 대신 결정한다는 뜻이 아니다. 오히려 금융권과 부동산 계약 영역에서는 단순한 자동화보다 설명 가능성이 더 중요하다. 어떤 데이터가 사용되었는지, 어떤 기준으로 판단했는지, 왜 해당 상태가 산출되었는지, 이후 무엇이 바뀌면 다시 판단해야 하는지를 설명할 수 있어야 한다.

금융권의 환경 변화도 중요하다. 금융기관은 단순히 더 빠른 심사만 원하는 것이 아니다. 더 이른 시점의 위험 신호, 더 설명 가능한 기준, 더 추적 가능한 판단 흐름을 필요로 한다. 특히 전세대출, 보증, 담보, 부동산 관련 금융에서는 계약 자체의 상태가 중요한 입력값이 된다.

계약판단 OS는 이러한 변화의 교차점에 있다. 데이터는 더 많이 연결되고, 인공지능은 검색을 넘어 판단 보조로 이동하며, 금융권은 설명 가능성과 감사 가능성을 요구하고, 임대차 시장은 전세에서 더 넓은 보증금 리스크 구조로 변화하고 있다.

전세는 시작점이고, 계약 판단이 시장이다.

안심등기의 시작점은 전세·임대차다. 그러나 세이프홈즈가 만들고자 하는 것은 전세 리포트 시장에 머무르지 않는다. 전세·임대차 시장은 계약 금액이 크고, 정보 비대칭이 크며, 권리관계와 가격 구조가 복잡하고, 계약 이후 보증사고로 리스크가 현실화될 수 있다. 따라서 계약판단 OS를 검증하기에 가장 적합한 시작점이다.

하지만 계약판단 OS의 본질은 전세에 한정되지 않는다. 본질은 계약 이전 단계에서 현재 계약이 진행 가능한 상태인지, 왜 그런 상태인지, 어떤 기준으로 판단했는지, 이후 무엇이 바뀌면 다시 판단할 수 있는지를 구조화하는 것이다. 이 문제는 전세뿐 아니라 임대차, 중개사 업무 흐름, 금융·보증, 매매, 담보, 상업용 부동산에서도 반복된다.

리스크와 금융 판단의 시점 차이



단계	시장	수익화 가능성
1	전세·임대차	리포트 / 중개사 인증 / 계약 전 확인
2	중개사 업무 흐름	SaaS / 인증 / 고객 설명 / 매물 신뢰 신호
3	금융·보증	API / 제휴 / 리스크 데이터 / 사전 확인
4	매매·담보	금융형 AVM / 회수 가능성 / 담보 판단
5	계약 인프라	표준 판단 레이어 / 데이터 네트워크

전세는 시작점이고, 계약 판단은 더 큰 시장이다.

첫 번째 확장 영역은 임대차 전체다. 전세뿐 아니라 보증부월세, 반전세, 월세 계약에서도 보증금 노출은 존재한다. 보증금 규모가 작아졌다고 해서 계약 리스크가 사라지는 것은 아니다. 임대인 상태, 권리관계, 선순위 구조, 건물 상태, 가격 신뢰도, 회수 가능성은 여전히 중요하다.

두 번째 확장 영역은 중개사 업무 흐름이다. 중개사는 고객에게 매물을 설명하고 계약을 완결로 이끄는 역할을 한다. 계약 판단 OS는 중개사의 설명 책임을 구조화하고, 고객과의 커뮤니케이션을 기준과 기록 위에 올려놓을 수 있다.

세 번째 확장 영역은 금융과 보증이다. 금융기관과 보증기관은 차주, 담보, 소득, 신용, 보증 조건을 심사한다. 그러나 그 이전에 고객이 체결하려는 계약 자체의 상태를 이해하는 것도 중요하다. 계약판단 OS는 금융기관의 최종 심사를 대체하지 않는다. 대신 금융과 보증 심사 이전에 계약이라는 입력값의 상태를 구조화한다.

네 번째 확장 영역은 매매와 담보다. 매매 계약에서도 권리관계, 가격 적정성, 등기 상태, 위반건축물 여부, 경매·공매 이력, 담보 가치, 유동성은 중요하다. 담보 금융에서는 단순 시세보다 회수 가능성이 중요해진다.

다섯 번째 확장 영역은 상업용 부동산과 기관 거래다. 상업용 부동산 계약은 임대차 조건, 임차인 신용, 권리 구조, 수익성, 공실 리스크, 담보 가치, 지역 유동성이 복합적으로 작동한다. 이 영역에서는 단순 정보 조회보다 더 높은 수준의 판단 기록과 감사 가능성이 요구된다.

이 확장은 제품을 무작정 늘리는 전략이 아니다. 동일한 판단 구조를 더 큰 계약 단위에 반복 적용하는 전략이다. 상태는 계약의 현재 위치를 보여주고, 판단 사유는 왜 그런 결과가 나왔는지 설명하며, 판단기준 스냅샷은 당시의 데이터와 기준을 고정하고, 판단이력은 이후 변화를 추적한다. 이 네 가지 구조는 전세에서 시작하지만, 임대차·중개사 업무 흐름·금융·보증·매매·담보·상업용 부동산으로 확장될 수 있다.

신뢰는 주장으로 만들어지지 않는다.

같은 기준이 반복되고, 그 기준이 설명 가능하며, 필요할 때 다시 확인될 때 형성된다.

부동산 계약은 개인에게는 삶의 기반을 결정하는 의사결정이고, 금융기관에는 리스크가 연결되는 거래이며, 시장 전체에는 신뢰가 쌓이거나 무너지는 구조다. 그럼에도 지금까지 많은 계약은 충분히 설명 가능한 기준이 아니라 경험, 감, 평판, 사후 심사에 의존해 진행되어 왔다.

세이프홈즈가 만들고자 하는 변화는 단순히 더 많은 정보를 제공하는 것이 아니다. 중요한 계약이 체결되기 전에, 그 계약의 현재 상태를 먼저 확인할 수 있는 구조를 만드는 것이다. 계약이 진행 가능한 상태인지, 추가 확인이 필요한 상태인지, 현재 조건에서는 진행이 어려운 상태인지, 아직 판단할 수 없는 상태인지를 공통 언어로 표현할 수 있어야 한다.

이 변화는 임차인에게서는 확신을 제공한다. 임차인은 막연한 불안이 아니라 상태와 사유를 기반으로 계약을 검토할 수 있어야 한다. 중개사에게는 증명을 제공한다. 중개사는 자신의 설명을 개인의 말이 아니라 확인 가능한 기준과 기록으로 보완할 수 있어야 한다. 금융기관과 보증기관에는 사전 식별의 기회를 제공한다.

Contract Decision OS는 이 변화를 위한 판단 인프라다. 이 시스템은 계약을 대신 결정하지 않는다. 법률 판단을 확정하지도 않고, 금융기관의 최종 심사를 대체하지도 않는다. 대신 계약 이전 단계에서 현재 상태, 판단 사유, 판단 당시의 기준, 이후 판단 흐름을 설명 가능한 구조로 남긴다.

이 문서의 목적은 하나다. 부동산 계약을 단순 정보 조회의 대상이 아니라, 계약 이전에 상태와 사유와 기준과 이력으로 설명 가능한 판단의 대상으로 전환해야 한다는 점을 제안하는 것이다. Contract Decision OS는 그 전환을 위한 이름이다.

Contract Decision OS는 부동산 계약 시장의 신뢰 인프라다.

세이프홈즈는 중요한 계약이 감이 아니라 기준 위에서 이루어지는 사회를 만든다.

용어	쉬운 설명	백서에서의 의미
계약판단 OS Contract Decision OS	계약 전에 "이 계약을 진행해도 되는지" 먼저 판단하는 구조	부동산 계약 이전 단계에서 계약 진행 가능 상태를 판단하고 설명하는 인프라
상태 State	계약을 적격·조건부적격·부적격·판단불가 처럼 한눈에 이해 가능한 형태로 정리한 결과	부동산 계약 이전 단계에서 계약 진행 가능 상태를 판단하고 설명하는 인프라
판단 사유 Reason Code	왜 이런 결과가 나왔는지 설명하는 근거	권리관계, 보증금, 시세, 임대인, 선순위, 건물 정보 등 상태 산출에 영향을 준 이유
판단기준 스냅샷 Snapshot	판단할 때 사용한 데이터와 기준을 그 시점 그대로 고정한 기록	나중에 다시 확인해도 당시 어떤 데이터와 기준으로 판단했는지 설명하기 위한 기준 시점
판단이력 Audit Log	나중에 다시 확인해도 판단 과정을 추적할 수 있도록 남긴 기록	최초 판단, 증빙 제출, 재판단, 상태 변화의 흐름을 추적하는 기록
재판단 Re-evaluate	새로운 자료나 증빙이 들어왔을 때 다시 판단하는 절차	기존 결과를 임의로 바꾸는 것이 아니라, 새로운 기준과 데이터로 새로운 판단을 생성하는 과정
설명 가능성 Explainability	결과만 보여주는 것이 아니라 왜 그런 판단이 나왔는지 함께 설명하는 구조	금융권, 중개사, 임차인이 같은 판단 근거를 이해할 수 있도록 만드는 핵심 원칙
안심등기	계약 전에 리스크를 확인하고 상태와 사유를 보여주는 세이프홈즈의 서비스	계약판단 OS의 첫 적용 사례이자 첫 구현체
사전 식별된 보증금 노출 규모	위험 신호가 있는 계약으로 분류된 보증금 규모	손실 방지액이 아니라, 조건부적격·부적격으로 사전에 식별된 보증금 노출 금액

번호	항목	기준 출처·자료명	기준일·조회일	백서 내 표현 기준
1)	2025년 주거용 전월세보증금 총액 약 305.4조 원	국토교통부 실거래가 공개시스템 전월세 실거래 원자료를 세이프홈즈가 자체 적재·정제해 산출	2025년 거래 자료 기준 / 백서 작성 시점 기준	공공기관의 공식 총액 통계가 아니라 세이프홈즈 자체 산출값으로 명시
2)	2024년 HUG 전세보증금반환보증 사고금액 4조 4,896억 원	주택도시보증공사(HUG) 전세보증금반환보증 사고 관련 공개 통계 또는 공개 자료	2024년 연간 기준 / 백서 작성 시점 확인	전세보증 사고 규모를 보여주는 외부 근거로 사용
3)	사전 식별된 보증금 노출 규모 약 2조 5,358억 원	세이프홈즈 내부 분석 데이터	백서 작성 시점 기준	손실 방지액이 아니라 조건부적격·부적격으로 사전 식별된 보증금 노출 규모로 표현
4)	WON뱅크 전세지킴이 환경 사용자 및 사전 식별 리스크	세이프홈즈와 우리은행 WON뱅크 전세지킴이 환경 내 운영·분석 데이터	협업 운영 기간 내 분석 기준	출시 1개월 사용자 30만 명, 누적 사용자 90만 명, 주의·위험 등급 기준 사전 식별 보증금 노출 규모 2,751억 원 이상으로 표현
5)	경매·매각가율 관련 참고	대한민국 법원 경매 관련 공개 통계 또는 연간매각 통계	통계 이용 시점 기준	시세와 회수 가능성이 다르다는 논리를 보완하는 참고 근거로만 사용

이 백서에 사용된 통계와 운영 데이터는 성격에 따라 출처와 산출 기준을 구분한다. 공공 통계는 해당 기관의 공식 발표 또는 공개 데이터를 기준으로 하며, 세이프홈즈 자체 산출값은 내부 데이터 적재·정제 기준에 따라 계산된 값이다.

사용하는 표현	사용하지 않는 표현	이유
사전 식별된 보증금 노출 규모	손실 방지액 / 피해 예방액 확정	실제 손실 발생 또는 예방 확정으로 오해될 수 있음
계약 이전 리스크 확인 경험	금융권 표준 도입	특정 금융기관의 공식 표준 채택으로 오해될 수 있음
금융앱 환경에서의 초기 적용 사례	금융기관 심사 대체	금융기관의 최종 심사 권한을 대체하지 않음
현재 기준상 적격 / 추가 확인 필요	100% 안전 / 문제없음	부동산 계약의 불확실성을 단정적으로 제거할 수 없음
판단 사유 / 판단 범위 고지	법률 판단 보장 / 보증 승인 보장	법률·보증·대출 심사는 별도 판단 영역임
WON뱅킹 전세지킴이 환경 누적 사용자 90만 명	세이프홈즈 누적 사용자 90만 명	세이프홈즈 자체 서비스 사용자 수와 금융앱 협업 환경 사용자 수는 집계 범위가 다름
WON뱅킹 전세지킴이 출시 1개월 사용자 30만 명	출시 1개월 세이프홈즈 사용자 30만 명	우리은행 앱 내 전세지킴이 서비스 환경 기준임
WON뱅킹 환경 내 주의·위험 등급 기준 사전 식별 보증금 노출 규모 2,751억 원 이상	우리은행이 2,751억 원 손실을 방지했다	손실 방지액이 아니라 사전 식별된 보증금 노출 규모임

이 백서는 부동산 계약 시장이 앞으로 무엇을 기준으로 판단해야 하는가를 제안하는 문서다.