

“新たなプレーヤー”の登場が予想される レジャーホテルマーケットのトレード・トレンド

(株)ハート・トラストウィン
代表取締役 山内和美氏

現在はホテル購入の 絶好のチャンス時期

不動産売場の市況が上がり基調になってきたと感じるこの頃ですが、レジャーホテルマーケットにおいても、昨年あたりから魅力的なホテルの売買案件が出るようになり、とくに不動産投資の視点から、その傾向はさらに強まっているように感じられています。

ホテル物件が多く出るようになる一方で、ファイナンスが付かないという状況からレジャー客が可能な方は、既存のホテル経営者を含めて限られています。そのため一部の購入可能な物件の目録はさらに厳しくなり、必然的に売買価格もそれに及ぶという状況になっています。

しかしながら、買い手の希望価格で取引がまとまるかといえば、そうとも言い切れません。先ほどの後述している「債権者主導型」で売りに出されるホテルが多く、自社の回収金額を守りたいために、市場には低価格で出回っているような物件であっても、実際に買付けがけるとその値段では売れないと、売り止めにする



今年7月に実施した無料セミナー

といったことがみられます。実際、買付けを入れた物件に対して、約1年かけて債権者との話し合いを続けたというケースもあります。

ただ、最近は売り止めせず、損切りを思い切って実行する債権者も増えしており、こうした傾向はさらに強まるといえ、値段が手頃になった物件を手手できるチャンスはこれから増えると思います。

ところで、物件の査定ポイントはどこにあるのでしょうか。私が最も気にかけるのは「立地」です。ホテル集積地と単独立地、国道などの幹線道路から視認性の高い立地と悪い立地といったように、立地によって、当然のことながらリニューアルコストも変わってきます。立地選定を間違っても「本来ならはけなくてもよかった」コストが発生する場合もあり、さらにオープン後も、立地の悪いホテルはより多くの営業努力が求められます。これまでも、ファンド系や新興企業企業のなかには、利回り重視で立地選定ということに留意せず、結果的に事業計画が大きく狂ってしまうといったケースもみられました。

レジャーホテルの買付け方についてまとめた「ラブホテル経営戦略」(2009年4月、週刊住宅新聞社)を刊行したところ、多くの方から問合せをいただきました。そうした方々には「いまのよい買い物時期には、利回りの良さはもちろんですが、良い立地を厳選できるチャンスです」と申し上げています。

おまかせ傾向がえば、現在は都心の駅前(駅近)の物件をお勧めします。郊外立地のホテルは飲酒運転の罰則強化、周辺の人口減少等によって売上げが減少しているように感じます。その反面、都心の駅前立地のホテルは、不況の影響や競合激化によって厳しい経営を強いられはいるものの、極端な売上減少はないように感じます。都心の駅近物件であれば、将来的にもホテルを売却した場合にも、不動産(土地)の価値が見込まれる分、売りやすいといえます。買い手市場のいまは、利回りは都内の物件であってもネットで15%以上、場合によっては20%以上の物件も出ています。こうした物件を購入されれば、数年での投資回収も可能といえます。

もちろん、都心の駅前だけがいかにいうことでもありません。レジャーホテルの立地としては、繁華街、郊外、ホテル集積地の3つのパターンに大別できますが、投資目的か、節税対策か、経営するのかわ、所有のみで利回りを目指すのかといった、購入者のニーズによって立地選定の規模も変わってきます。さらにホテルの環境や築年数など大きな要素になります。

■ 売上げをつくるのが ■ ホテル売却活動の基本

一方、ホテル売却を希望される経営者は、どのようにか問合せをいただきます。いかにホテルを高く買ってもらうか

ということですが、結論から申し上げますと、売上げを確保するというに尽きます。ホテルの売買は、そのホテルの年間売上げを、投資(購入)金額で割ってどのくらいで回るかという利回りに換算して判断します。そのホテルが古い場合は投資金額にリニューアルコストが加えられるケースもあります。つまり、ホテルの現状の売上げが大きければ、販売価格も高く設定することができそうです。立地がよい、ホテルが新しいといつても、現状の売上実績が低ければ、販売価格も低く設定しなければ買手がつかないということです。

売場を失われた経営に力が入らなくなるのですが、そこをぐっとこらえて踏ん張らなければなりません。よほど安くしなければ買手市場の現在、売られにくい売れるはずありませんから、売却活動は長期戦を覚悟する必要があります。売りにするのだからもう運営に注力しないのではなく、高く売るために売上げを伸ばすという意識が求められます。

都心の最新デザインの大原ホテルも、郊外の古いホテルも、買い手の関心は「このホテルを購入し儲かるか」ということだけですが。ホテルの売却活動の基本をお伝えする、土地+建物+売るというのではなく、「ホテルとしての売上実績」を売るという発想で取り組むことが重要です。

今年3月、当社はレジャーホテル売買のポータルマッチングサイトの運営をスタートしました。レジャーホテルの売買に関心がある方がアドバイザーとして登録するところから、運営から5か月ですが、お稼働チーム数は順調に伸びています(<http://www.trustwin.jp/>)。

さらに、サイト会員様のうち、とくにホテルの購入意欲の高い方を対象に、今年月に「ラブホテルの買ひかえします!」というテーマで無料セミナーを実施しました。新規参入を希望される方々とフェイス・トゥ・フェイスでお話するなかで、これからのホテル業界には、新しい形のプレーヤーが参入し、新しいタイプの成功事例をつくれるだろうという確信をもちました。

一つは、本業をおもちですすでにその分野で成功し、次の進出先としてレジャーホテル経営を考えている方です。飲食店、あるいは速いIT産業等、全国展開されている会社の経営者(おおよそ40代〜50代前半)が、私を訪ねてくれました。すでに本業をおもちのマーケティング力、経営ノウハウを活かせば、新規参入されても十分やっていると感じる方が多数です。

そうした方々はレジャーホテルを装置産業として、宿泊・サービス業として捉え、高品質な運営に取り組むという強い意識をおもちです。そして何と云っても、レジャーホテルの魅力は利益率の高さです。こんなに儲かるビジネスはほかにはない、皆さんぞうおっしゃいます。「自分かやればきつうまくいく」と思っている方も、最初の1店舗目は誰かの助言・指導がほしいですね。そして、数年のうちどこに何店舗か広げていきたいという明確な目標をおもちです。

もうひとつ、これから業界参入を志向される異色なタイプとして「サラリーマン大家さん」。レジャーホテルの売買に関心がある方がアドバイザーとして登録するところから、運営から5か月ですが、お稼働チーム数は順調に伸びています(<http://www.trustwin.jp/>)。



山内和美氏
代表取締役 山内和美氏
早稲田大学文学部卒業。2004年1月、レジャーホテルの運営企業であるハート・トラストウィンに創業スタッフとして入社。ホテルとして現場のオペレーションを経験するとともに、ホテル買付担当として全国のホテル物件を数多く視察。2008年12月、レジャーホテルの経営コンサルティングを主要事業とするハート・トラストウィンを設立。「レジャーホテル・プロフェッサー」として、業界の健全発展に向けて奔走中。

したサラリーマン大家さんたちで共同投資をしたという話も出ています。1棟の数千万〜数千万円を出し合せて、1人のレジャーホテルを数人で購入し、自ら経営に参加してみたい、課題はありますが、そうした話がこれから具体化していきそうな感じがあります。

そうした方々の相談をお受けするなかで、今月8日、当社は「ラブホテル投資クラブ」を立ち上げました。この会では、実際にホテルに投資したい方間で、主宰者の私がお薦めだと判断した選りすぐりの物件情報を提供し、定例会でその物件の購入を会員とともに検討するものです。主宰者を含めた共同投資の可能性、ホテル業界でのネットワークづくりに有益な会となるかと思われまます。ご入会を希望される方は当社までお問合わせください。

会社情報	
会社名	(株)ハート・トラストウィン
所在地	東京都新宿区西新宿3-1-2 HAX新宿ビル5F5F
TEL	03-5509-5502
FAX	03-5509-5542
連絡先	山内和美氏 http://www.trustwin.jp