

ホテルアセットの 戦略的ソリューション

成長続く日本のホテルマーケット

訪日外国人客数の増加により、東京のホテル稼働率は上昇しており、2014年上期のRevPAR*は前年比11.7%と大幅に上昇しました。円安や免税に加え、ビザ緩和対象エリアの拡大や、富裕層の旅行者が最長1年間滞在できる制度等、海外旅行者数を押し上げる政策が政府により推進されていることから、今後もこの流れが続くものと期待されます。

投資対象としてのホテルアセットのマーケット規模も年々拡大しています。J-REITのホテルアセットのストックは、創設の2001年にはゼロであったものが、2013年6月末には約60棟、取得ベースの累計で約3,600億円に増加しました。また、2013年度の1年間で証券化の対象として取得されたホテル及び旅館の取得価額総額は約1,950億円に上っており、投資マーケットの中で4.7%のシェアを占めています。

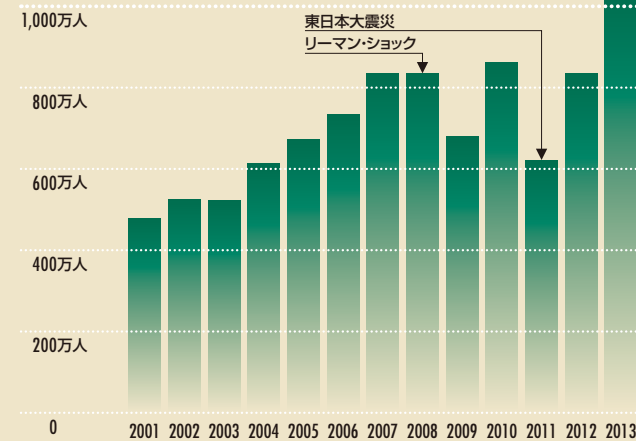
旅行者数の増加と投資対象としての堅調な需要、さらには東京オリンピックへの期待感を背景に、ホテルマーケットは今後も堅調なトレンドが続くことが予想されます。

CBREでは、ホテル投資を成功に導くため、またはホテルの資産価値を高めるため、ホテルアセットに特化したプロフェッショナル集団が、様々な側面からソリューションを提供しています。ここでは、そのサービス内容をご紹介します。

*RevPAR (Revenue per Available Room)
販売可能客室1室あたり売上(客室稼働率×平均客室単価)

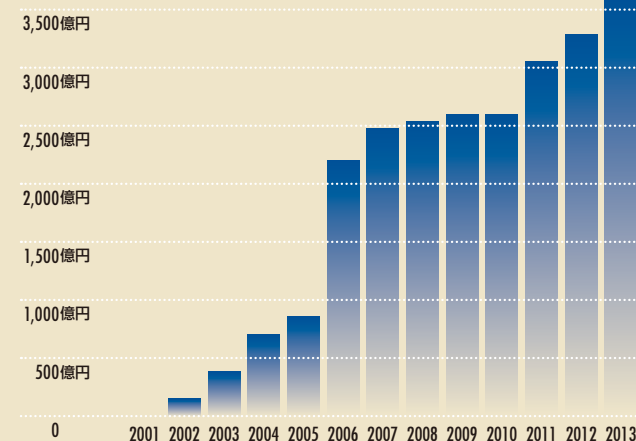
訪日客数の推移

(出典: 日本政府観光局)



J-REITにおけるホテルアセットの取得価額累計

(出典: J-REIT決算資料よりCBRE推計)



ホテルの投資リターンを最大化するために

ホテルアセットは、他の不動産と比較して事業判断に必要なデータがマーケットに少なく、その開発・所有・投資には特別なノウハウと経験及び国内・海外とのネットワークを持つパートナーが必要です。

CBREでは、ホテルマーケットを熟知した専門家が国内外からサポート体制を整え、クライアントのニーズにお応えしています。

CBRE ホテル関連サービス



売却仲介

- 広範な国内及び海外投資家とのネットワークを活用した、売却案件に合った適切な投資家のご紹介
- 日本への投資に不慣れな海外投資家がスムーズに取引を行うためのサポート

マーケットレポート/ フィージビリティスタディ

- 特定の地域・カテゴリーのホテルマーケットに関するレポートのご提供
- 投資を検討されるホテルや開発プロジェクトに係るホテル収支の想定を含むフィージビリティスタディ

鑑定評価

- ホテルマーケットを熟知した専門家による鑑定評価
- 稼働中のホテル・旅館や賃料の鑑定評価、ホテル開発の鑑定評価など、様々な案件に対応
- 鑑定評価は、バリュエーション&アドバイザー・サービス本部にて不動産鑑定士が対応

ホテルオペレーター選定

- ホテル開発または既存ホテルのオペレーターの交代を検討される場合の、立地・ホテル特性に合った最適なオペレーターの選定サポート
- 運営委託契約及び賃貸借契約のいずれの場合においても、契約締結におけるオーナー様側に立ったアドバイスのご提供

開発アドバイザー

- ホテル用地選定支援
- 開発対象地に最適なホテルのプランニング
- 上記計画に基づくフィージビリティスタディ
- 開発期間における適切な施工会社等の選定、スケジュール及び予算管理・開業準備支援

アセットマネジメント

- 購入時のデューデリジェンス
- 購入サポート
- ホテル収益及び投資リターン最大化のためのアドバイス
- 融資物件のオペレーションレビュー
- 売却・リファイナンスサポート

CBREのネットワーク

CBREは米国、欧州、アジアパシフィックの各拠点に、ホテルに特化したチームを配置しています。アジアパシフィックではシンガポールを中心に、東京、シドニー、メルボルン、ブリスベン、ゴールドコースト、パース、オークランド、北京に拠点を擁しています。

各地域のホテルビジネスを理解しているプロフェッショナルは、グローバルで約170名以上、アジアパシフィックで約40名おり、必要に応じてCBREの他のサービスラインとも連携して、クライアントに最適なオーダーメイドサービスを提供しています。

ホテルについてのニーズ・課題

- ホテルを購入したい・売却したい (国内・海外)
- ホテル開発素地を購入したい (国内・海外)
- 所有するホテルを売却してオペレーションのみ継続したい

ソリューション



売買仲介

- 所有するホテルに外資系オペレーター(一流外資系ブランドホテル)を誘致したい、または入れ替えたい
- 所有するホテルの最適な契約形態を比較検討したい(運営委託契約or賃貸借契約)



ホテルオペレーター選定

- 所有する土地にホテルまたはホテルを含む複合施設を開発したい
- ホテル開発とオフィスや住宅開発との比較検討をしたい
- 100%クライアントの立場で、開発の工程監理や予算管理をしてほしい



開発アドバイザー

- 特定の地域・カテゴリーのホテルマーケットを知りたい
- 投資や開発を検討しているプロジェクトのホテル収支等を想定したい



マーケットレポート/
フィージビリティスタディ

- ホテルや旅館の適正な価格や賃料を知りたい



鑑定評価

- 所有するホテルの収支を改善したい
- 所有するホテルの投資利回りを最大化したい



アセットマネジメント

CBRE Hotels

The World's Leading Hotel Experts.
ホテルアセットの戦略的ソリューション

ホテルの売買仲介サービス

- ホテルまたは開発素地の購入・売却(国内・海外)
- 売却サポート
国内及び海外ネットワークを活用し、適切な買主(投資家、不動産会社、富裕層等)を選定
- 海外の売主・買主とスムーズに取引を行うためのサポート

売買仲介サービス 事例 Case example

CBRE Hotelsは、2014年7月25日に売買された「東京ベイ舞浜ホテルクラブリゾート(千葉県浦安市)」の取引について、売却を支援しました。

当ホテルは、モノレール ディズニーリゾートライン「ベイサイド・ステーション」から徒歩4分に立地し、6棟ある東京ディズニーリゾート(TDR)のオフィシャルホテルの1つ。宿泊客には、ホテル内で東京ディズニーランド・ディズニーシーのパスポートを購入でき、入園制限時でも入園が保証される等の特典があります。

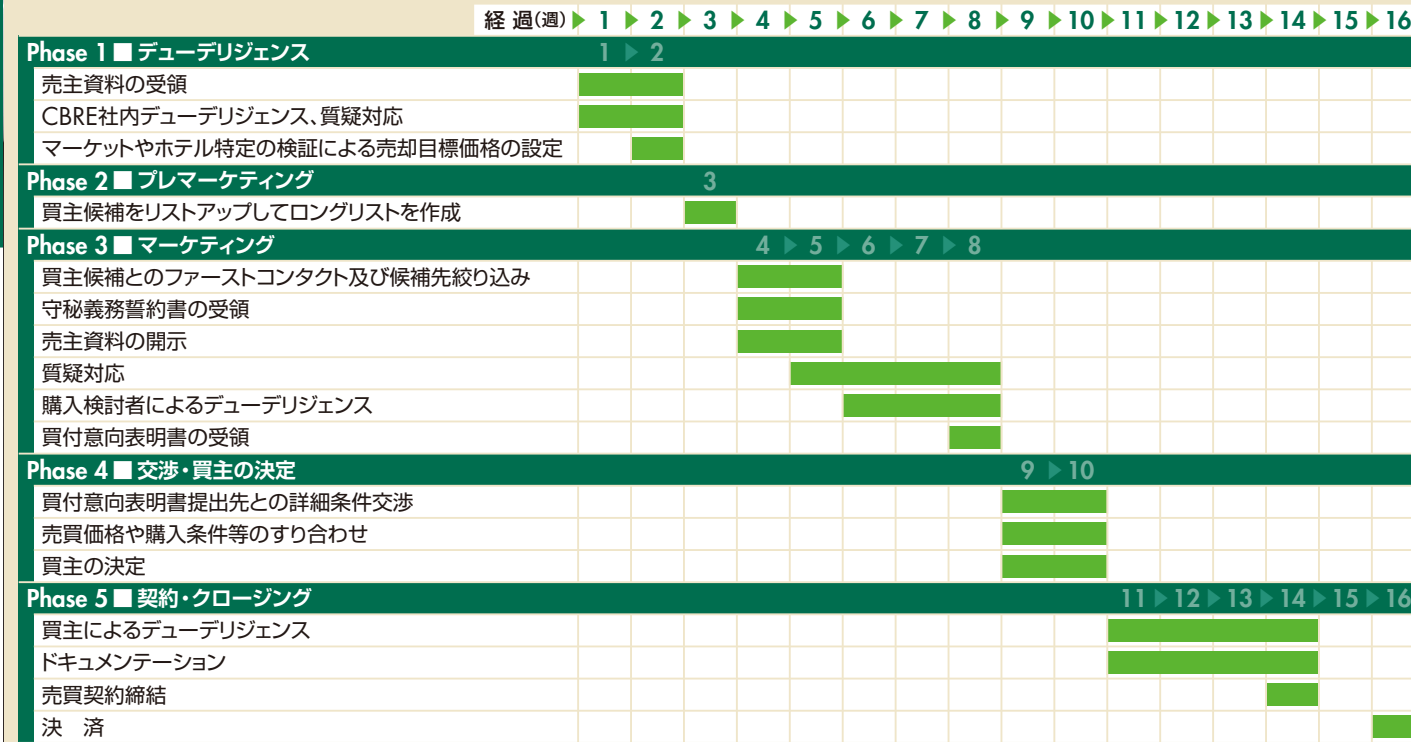
当ホテルは地上12階・地下1階、延床面積約67,500㎡の規模。703室の客室に加え、婚礼施設やエリア最大規模の宴会場等を備えています。TDRでは2013年度の入園者数が過去最高となり、当ホテルの業績も高水準が続くことが期待されます。

CBRE Hotelsは、本件の売却にあたり、国内及び海外投資家との広範なネットワークを活用し、最高の購入条件を提示した国内ディベロッパーを買主として選定支援し、成功裏に売買を完了しました。

近年、投資対象としてのホテルに、国内外の投資家より強い関心が寄せられています。この背景には、日本の不動産への投資活動の活発化や東京オリンピックへの期待感に加え、訪日観光客の増大等により、日本のホテルマーケットが良好であることが挙げられます。投資家の旺盛な投資意欲に伴うキャブレードの低下傾向は、今後もしばらく継続することが予想され、ホテル投資マーケットは堅調なトレンドが続くものと考えられます。



売却サポートのフロー 例



Phase 1 ■ デューデリジェンス

対象ホテルのマーケット及びキャッシュフローを分析し、ホテル売買マーケットの動向を検証して、売却目標価格を設定します。

Phase 2 ■ プレマーケティング

売却案件に興味を示しそうな国内外のホテル投資家をリストアップして、ロングリストを作成します。その際、各候補の投資基準と対象ホテルの特性との比較における適合の検証を行います。

Phase 3 ■ マーケティング

ロングリストに基づき、買主候補に対してマーケティングを実施。強い興味を示した候補先を絞り込み、守秘義務誓約書を締結のうえ、案件情報提供・建物内覧等を実施した後、買付意向表明書を受領します。このプロセスにおいて、買主候補へホテルマーケット、ヴァリュー・アップ、代替オペレーター等についてアドバイスを提供し、より高い購入金額の提示を受けるため、最大限のサポートを実行します。

Phase 4 ■ 交渉・買主の決定

売買価格や購入条件等のすり合わせによる売買の合意形成サポートの後、買主を決定します。必要に応じて、売買に伴うオペレーターとの調整もサポートします。

Phase 5 ■ 契約・クロージング

売買契約の書類を作成し、契約締結をサポートします。



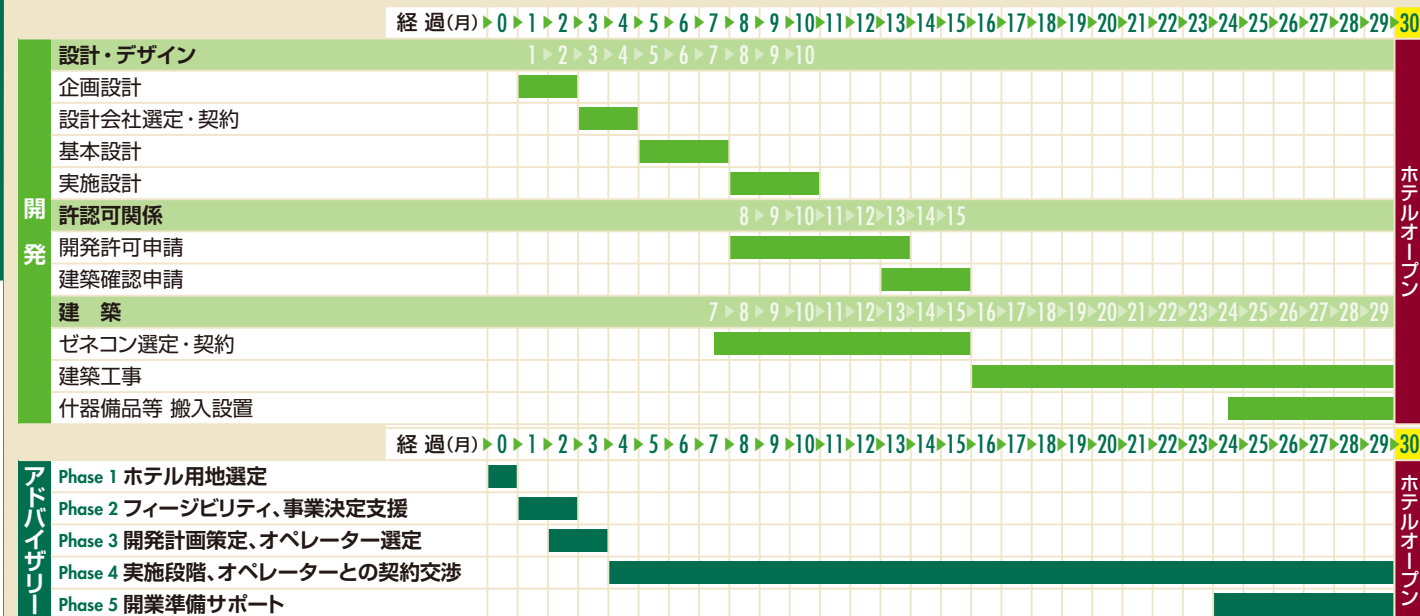
CBRE Hotels

The World's Leading Hotel Experts.
ホテルアセットの戦略的ソリューション

開発アドバイザリーサービス

- ホテル用地選定、紹介
- 開発プロジェクトに関するフィージビリティ・スタディ
- 開発計画の策定、オペレーター選定
- 開発計画実施段階でのサポート
- 開業準備サポート

開発アドバイザリーサービスのフロー 例



ホテルオープン

ホテルオープン

Phase 1 ■ ホテル用地選定、紹介

ホテル開発事業者様がホテルを開発される場合の候補地を、CBRE全国のネットワークを活用してご紹介し、用地選定をサポートします。

Phase 2 ■ 開発プロジェクトに関するフィージビリティ・スタディ

開発事業者様が検討されている開発プロジェクトに関して、マクロ及びミクロのマーケット環境と周辺エリアにおける競合状況及び将来動向について調査、分析し、専門的観点から見たホテル開発の実現可能性を検証し、最適なホテルの商品・運営コンセプトを提案します。また、想定される事業収支、開発投資額等の検証による投資採算性から見た事業性評価を実施して、事業者様の事業に関する意思決定をサポートします。

Phase 3 ■ 開発計画の策定、オペレーター選定

事業決定された開発プロジェクトについて、施設計画や運営計画を含む詳細な開発スケジュールを策定し、賃貸借、運営委託、フランチャイズといった運営スキームの検証及びオペレーターの選定を支援します。

Phase 4 ■ 開発計画実施段階でのサポート

開発計画の実施段階においては、設計の各フェーズにおいて事業者様とオペレーターの要望事項を設計に反映するための調整を行います。また同時並行して、オペレーターとの契約交渉を実施し、予約契約及び本契約締結をサポートします。また事業者様のご要望に応じて、当社プロジェクトマネジメントチームと協働し、設計者・ゼネコンの選定、全関係者間の調整業務及びコスト・スケジュール管理、工程監理といったプロジェクトマネジメント業務も併せて提供します。

Phase 5 ■ 開業準備サポート

開業スケジュールを見据え、事業者様とオペレーターと調整しつつ、円滑なホテルの開業をサポートします。

ホテルオペレーター選定サポート

- ホテル開発またはブランドの入れ替え時のオペレーター選定サポート
- オペレーターとの契約締結(運営委託契約または賃貸借契約)サポート

ホテルオペレーター選定のフロー(例)

Phase 1

ホテルのロケーション、全体コンセプト、建物のスペック、オペレーターの出店意欲、ブランド、マーケット環境等の諸条件を踏まえ、オーナーと長期的に良好なパートナーシップを維持できるかを確認します。

Phase 2

CBRE Hotelsが有する国内外のオペレーターとのネットワークを活用し、プロポーザルの開催・実行支援を実施。選定企業との交渉はもちろん、非選定企業への説明も対応します。

Phase 3

オーナーの視点から、オペレーターとの契約(運営委託契約または賃貸借契約)へのアドバイスを行い、契約締結を支援します。

マーケットレポート／フィージビリティ・スタディ

- 特定の地域・カテゴリーのホテルマーケットに関するレポートのご提供
- 投資を検討されるホテルや開発プロジェクトに係るホテル収支の想定を含むフィージビリティ・スタディ

鑑定評価

- ホテルマーケットを熟知した専門家による鑑定評価
- 稼働中のホテル・旅館や賃料の鑑定評価、ホテル開発の鑑定評価など、様々な案件に対応
- 鑑定評価は、バリュエーション&アドバイザリー・サービス本部にて不動産鑑定士が対応

アセットマネジメント

- 購入時のデューデリジェンス
- 購入サポート
- ホテル収益及び投資リターン最大化のためのアドバイス
- 融資物件のオペレーションレビュー
- 売却・リファイナンスサポート



CBRE Hotels

CBRE GLOBAL

グローバルサービス

CBREは、米国企業番付「FORTUNE500」や格付機関スタンダード&プアーズ「S&P500」指標銘柄企業に選ばれ、全世界に約44,000人の従業員、350ヶ所以上の拠点(系列会社及び提携先は除く)を擁する世界最大の事業用不動産サービス企業です。他を圧倒する知的人材資本を背景に、強固な事業基盤をベースとしたグローバルな事業展開を行う一方、地域に密着した幅広い情報資源を駆使し、不動産サービス業界のリーダーとして、お客様の多様なニーズにお応えいたします。

CBRE Group, Inc. ワールドワイド 2013年 グループ実績

上場取引所	NY証券取引所: CBG
賃貸・売買取引総額	2,232億米ドル
物件売買(件数)	18,550件
物件売買(総額)	1,401億米ドル
物件賃貸(件数)	54,225件
物件賃貸(総額)	831億米ドル
管理物件及び企業内施設管理受託総面積	3.252億㎡
運用資産総額	891億米ドル
開発物件総額	49億米ドル
鑑定評価・アドバイザー受注件数	132,300件
プロジェクトマネジメント契約総額	289億米ドル

CBRE JAPAN

日本でのサービス

日本におけるCBREは、1970年に法人が設立されました。お客様にとって真のTRUSTED ADVISORとして、部門や拠点の垣根を越えて一体となり、他社にはない最適なソリューションをタイムリーに提供しています。

SERVICE LINE サービス・ライン

CAPITAL MARKETS	シービーアールイーホテルズ CBRE HOTELS インベストメントプロパティ INVESTMENT PROPERTIES コンサルティング CONSULTING 不動産鑑定評価 VALUATION AND ADVISORY SERVICES
ASSET SERVICES	アセットマネジメント ASSET MANAGEMENT プロパティマネジメント PROPERTY MANAGEMENT テクニカルサービス TECHNICAL SERVICES
BROKERAGE	オフィスブローカレッジ OFFICE BROKERAGE リテールブローカレッジ RETAIL BROKERAGE インダストリアルブローカレッジ INDUSTRIAL BROKERAGE
OCCUPIER SERVICES	テナントレップ TENANT REPRESENTATION プロジェクトマネジメント PROJECT MANAGEMENT ファシリティーズマネジメント FACILITIES MANAGEMENT ポートフォリオマネジメント PORTFOLIO MANAGEMENT ワークプレイスストラテジー WORKPLACE STRATEGY

CBRE Hotels

グローバルネットワーク

米国、欧州、アジアパシフィックを拠点にホテルに特化したチームを配置しています。

アジアパシフィックではシンガポールに拠点を置き、東京、シドニー、メルボルン、ブリスベン、ゴールドコースト、パース、オークランド、北京に各チームを有しています。

ホテルビジネスのプロフェッショナル集団

各地域のホテルビジネスを理解しているプロフェッショナルをグローバルで約170名以上、アジアパシフィックで約40名擁し、お客様の様々なニーズに応じたサービスを提供しています。

他チームとの連携

必要に応じてCBREのインベストメントプロパティ、不動産鑑定評価、コンサルティング、プロジェクトマネジメントといった他部署とも連携して、お客様に最適なサービスを提供いたします。

広範なホテルプレイヤーとのネットワーク

日本国内の投資家、ディベロッパー、ホテルオペレーターとの幅広いネットワークを有するとともに、CBREの全世界のオフィスと連携することにより、国際的な投資家やオペレーターへのアクセスが可能です。

CBRE Hotels (Asia-Pacific)



アジアパシフィック / 売買仲介の例

東京ベイ舞浜ホテルクラブリゾート	日本
浦和ロイヤルバインズホテル	日本
ハイアットリージェンシー大阪	日本
パークハイアットメルボルン	オーストラリア
オークスオンロンズデール メルボルン	オーストラリア
ロンズデールストリートホテル	オーストラリア
ドックランズホテル	オーストラリア
ハイアットリージェンシー ダナン(進行中)	ベトナム

CBRE Hotels 日本でのお問い合わせは



CBRE Hotels ディレクター
土屋 潔 Kiyoshi Tsuchiya



CBRE Hotels コンサルタント
阿部 麻純 Masumi Abe

TEL03-5288-9288 (大代表) ※ "Hotels" までお問い合わせください。

MAIL : info-hotels@cbre.co.jp

シービーアールイー株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル18階