

「ラブホテル 経営者 女性専門家チーム」 ホテル売買戦略を語る!!

「ラブホテル（レジャーホテル） 売買の進め方」

一般不動産売買との違いをラブホテルの経営実態から解き明かす

ラブホテルを売買するには、単なる土地建物としてみるのではなくホテルとしての特質を知らないとなかなか売買の成立には結びつかないのが現状です。収益物件としてのラブホテルの特質を知ることにより、ホテルの価格の付け方が判ってきます。

そこで、ラブホテルを自らも経営して25年以上にわたりこの業界に精通している専門家と、実際にリニューアルによりホテルの売上を倍増させる女性専門家チームによるノウハウの説明によりホテル売買市場を解説いたします。

セミナー概要

第1部【講師：田邊健一郎】

- 1.ラブホテル、レジャーホテルとビジネスホテル、シティホテル、観光リゾートホテルとの違い
- 2.不動産としてのラブホテルの売買の仕方
- 3.ラブホテル購入者からの視点はなにか
- 4.ラブホテル売買を進める場合の注意点

第2部【講師：山内和美 女性専門家クリエイティブ集団 ara（エーラ）】

- 1.ラブホテル売買マッチングサイトの事例から見る市況
- 2.ラブホテルオーナーの悩み
- 3.どうしたら売上が上がるのか
- 4.改装の実例紹介による売り上げ推移の実例
- 5.女性に人気のホテルはどのようにして作られる

第3部【講師：田邊健一郎】

- 1.投資対象としてのホテル
- 2.ラブホテル小口投資クラブについて

質疑応答

- 日程 4月24日(土)
13:30~17:00
(13:00開場)
- 受講料 8,000円(1名、税込)
週刊住宅購読者、RETOS 会員は
6,000円
- 講師
田邊健一郎氏 (イーアイホテルシステムズ代表取締役)
山内和美氏 (ハート・トラストウィン代表取締役)
女性専門家クリエイティブ集団 ara (エーラ)
- 定員 80名 (定員になり次第締め切り)

セミナー会場

(株)週刊住宅新聞社『サクシード』



JR山手線
東京メトロ東西線
西武新宿線

「高田馬場」駅から
徒歩2分

主催

株式会社 週刊住宅新聞社

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-28-10 三慶ビル4F
TEL. 03-3209-7621 FAX. 03-3209-7780
URL: <http://www.shukan-jutaku.com>
(担当: 柴野・大嶋)

企画

株式会社イーアイホテルシステムズ

〒160-0023 東京都新宿区西新宿3-1-2 HAP西新宿ビル5F
TEL. 03-5909-5541 FAX. 03-5909-5542
URL: <http://www.ei-hotel.com/>

