

そのラブホテルは、玉か石か？

『ラブホテル経営戦略』の著者が

山内流(オリジナル)マーケティングで経験した。

実は、

こんなに勘(かん)単だったラブホテルの目利き

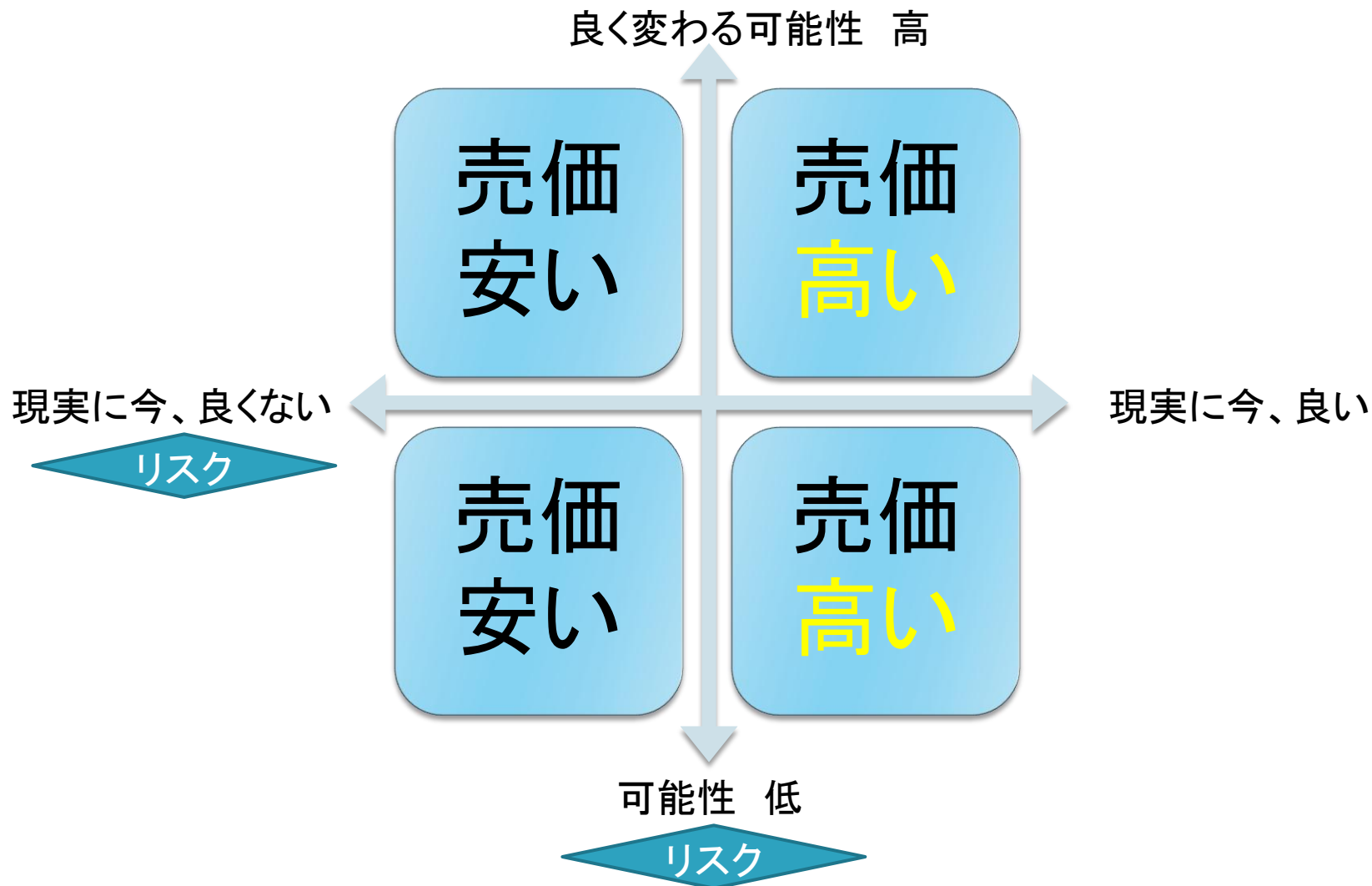
ラブホテル物件選別基準について

株式会社ハート・トラストウィン 代表取締役 山内和美

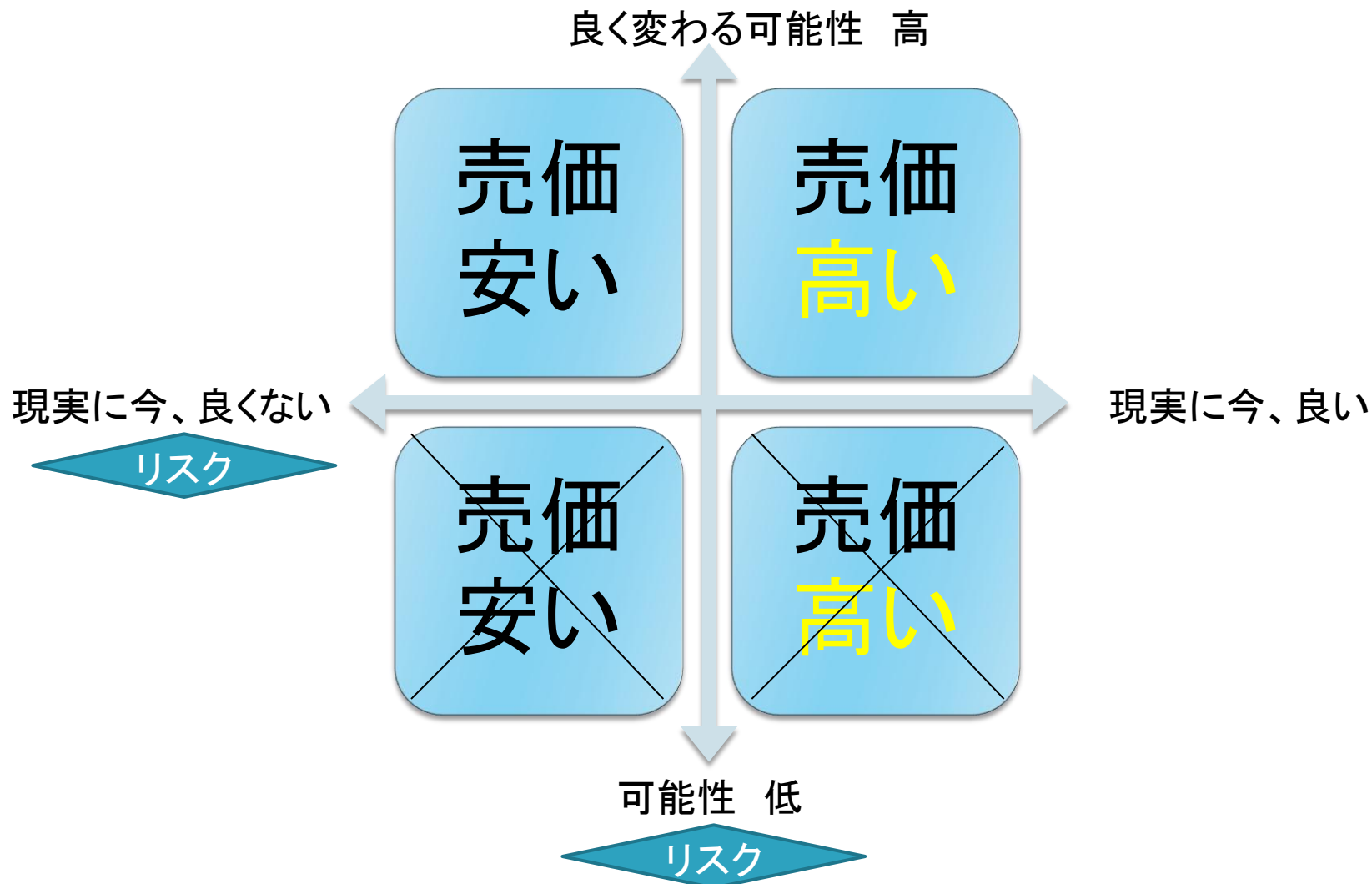
2011.12.1

-
- ▶ ラブホテル物件 売買価格
 - ▶ 買っていけない(×) 買ってもいい(○)
 - ▶ ラブホテル物件 4分類
 - ▶ 買っていいラブホテルかどうか 検証は
 - ▶ ラブホテルビジネスにおけるリスクとは
 - ▶ ラブホテル 運営
 - ▶ 買っていけない、買っていい、ラブホテルリスト

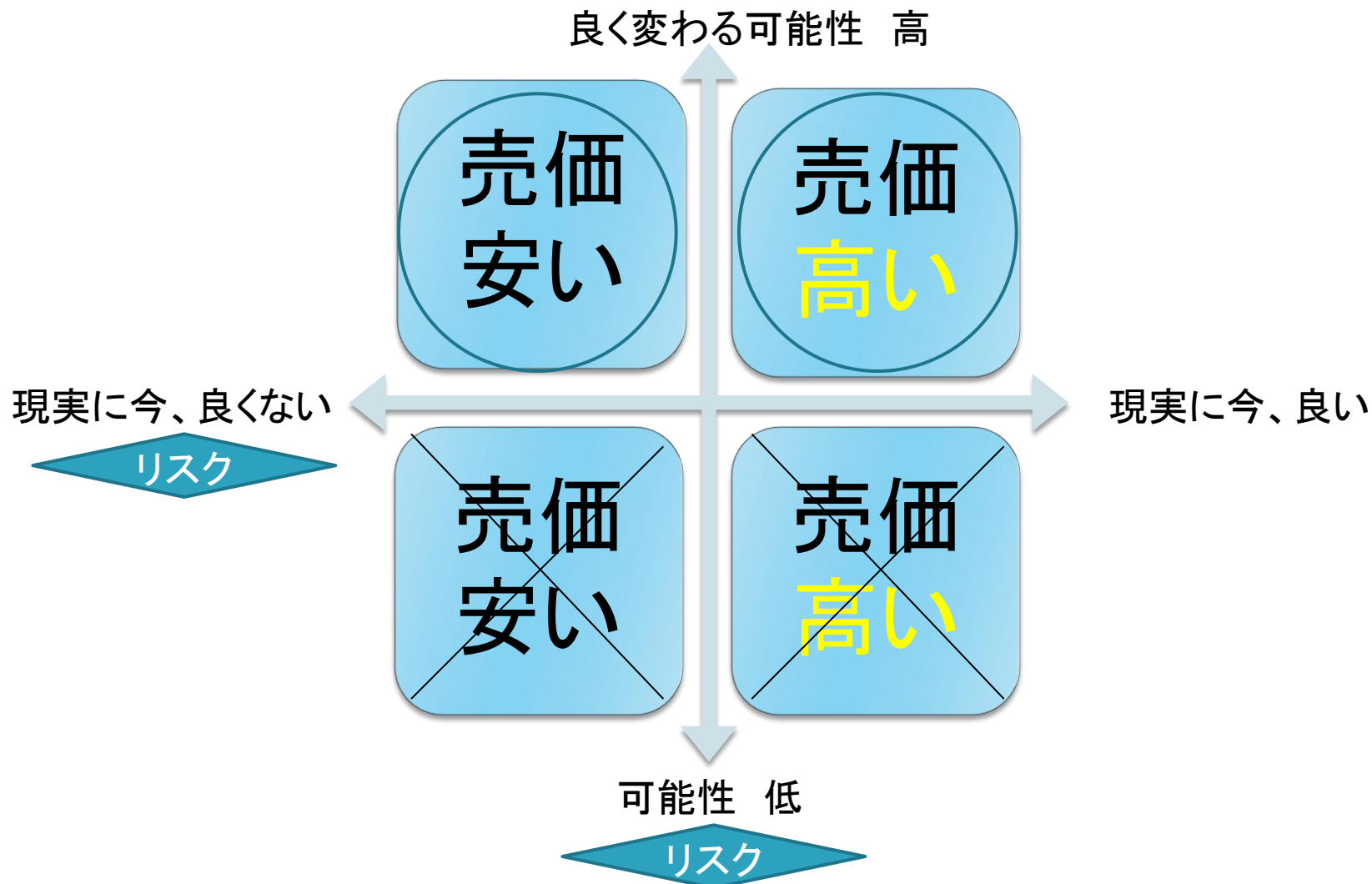
ラブホテル物件 売買価格



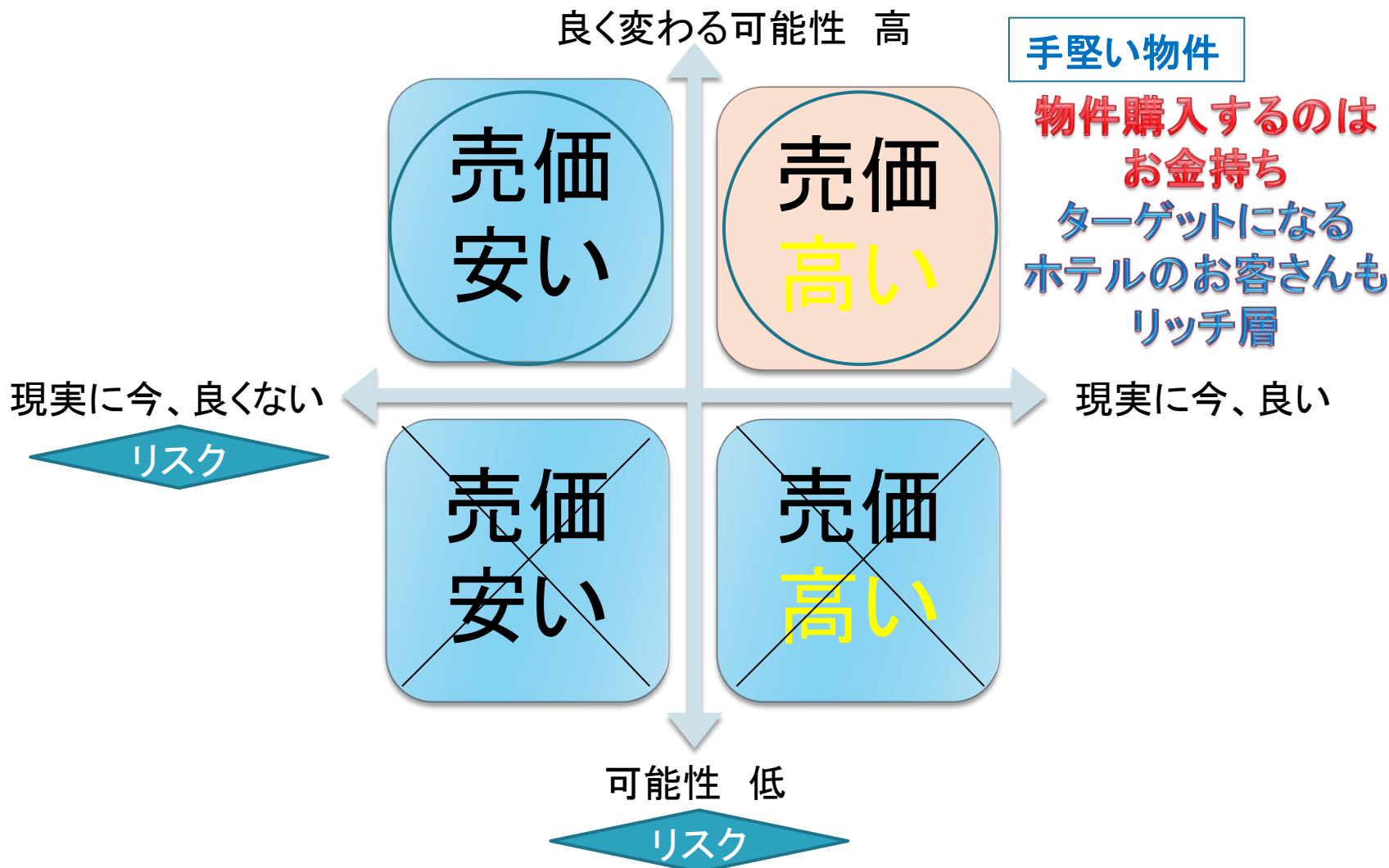
ラブホテル物件 買っていけない (×)



ラブホテル物件 買ってもいい (○)



ラブホテル物件 高額物件 ↔ 高級ホテル



ラブホテル物件 ↔ 低額物件 ↔ 庶民ホテル

俗に言う『化ける』物件

良く変わる可能性 高

物件購入するのは
~~お金持ち~~

ターゲットになるホテルの
お客さんも
庶民層

売価
安い

売価
高い

現実には今、良くない

リスク

~~売価
安い~~

~~売価
高い~~

現実には今、良い

可能性 低

リスク

ラブホテル物件 4分類

俗に言う『化ける』物件

物件購入するのは
お金持ち

ターゲットになるホテルの
お客さんも
庶民層

現実には今、良くない

リスク

そろそろ終焉物件

良かったのは昔の話

終焉

?

?

?

良く変わる可能性 高

売価
安い

売価
高い

~~売価
安い~~

~~売価
高い~~

可能性 低

リスク

手堅い物件

物件購入するのは
お金持ち

ターゲットになる
ホテルのお客さんも
リッチ層

現実には今、良い

今が天井物件

まやかし

化粧ベタ塗り

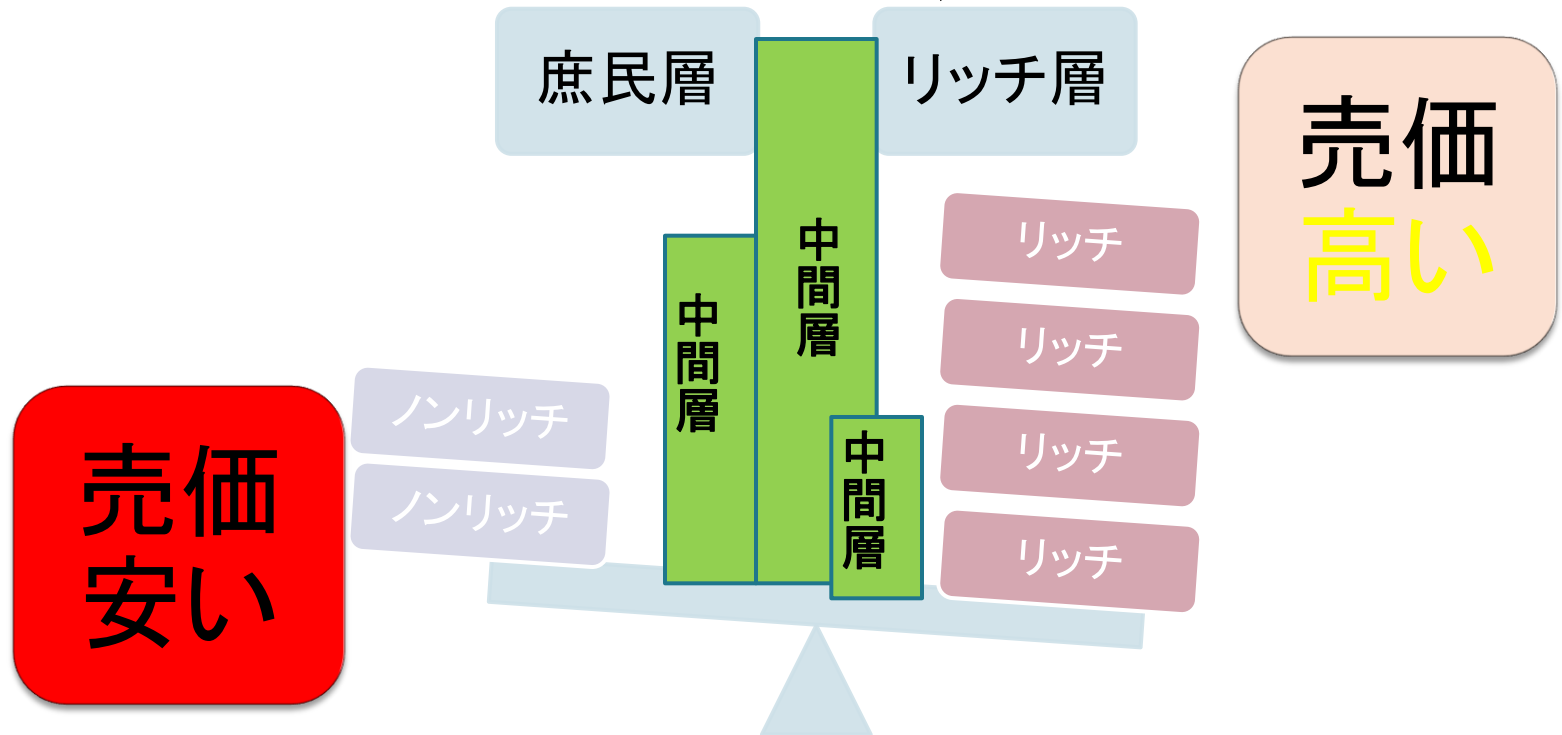
偽物ブランド

一時的に底上げ

すごい努力

買っていいラブホテルかどうかー大検証

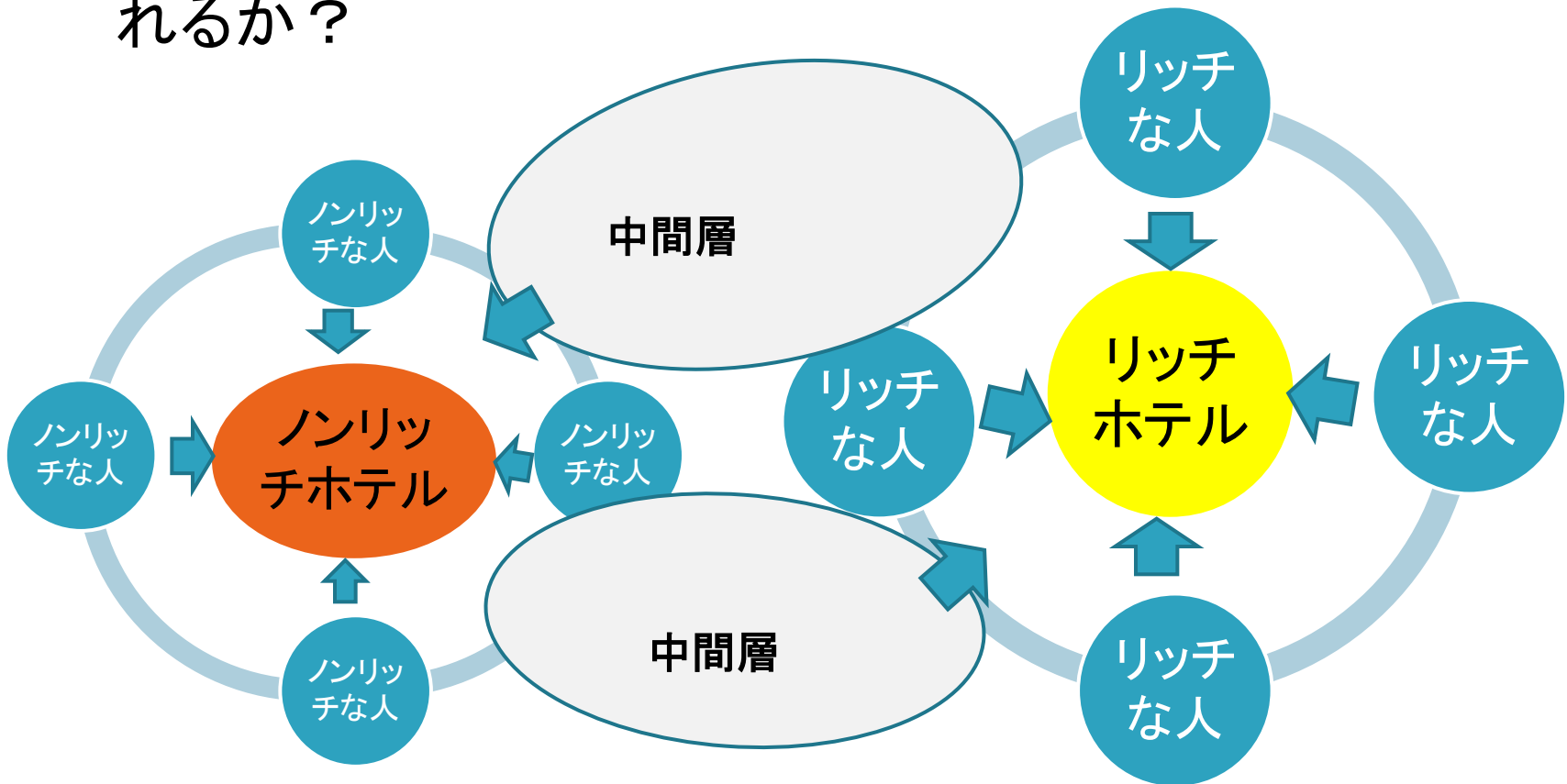
- ▶ ホテル客のターゲットを絞る
- ▶ 絞ったターゲットが来るかどうか？ 改装すれば来るか？



※取り込んだ中間層と原則層(コアになるノンリッチ層orリッチ層)を統一できるか？
中間層を取り込んでも、庶民層orリッチ層をターゲットにしてコンセプトが出せるか？

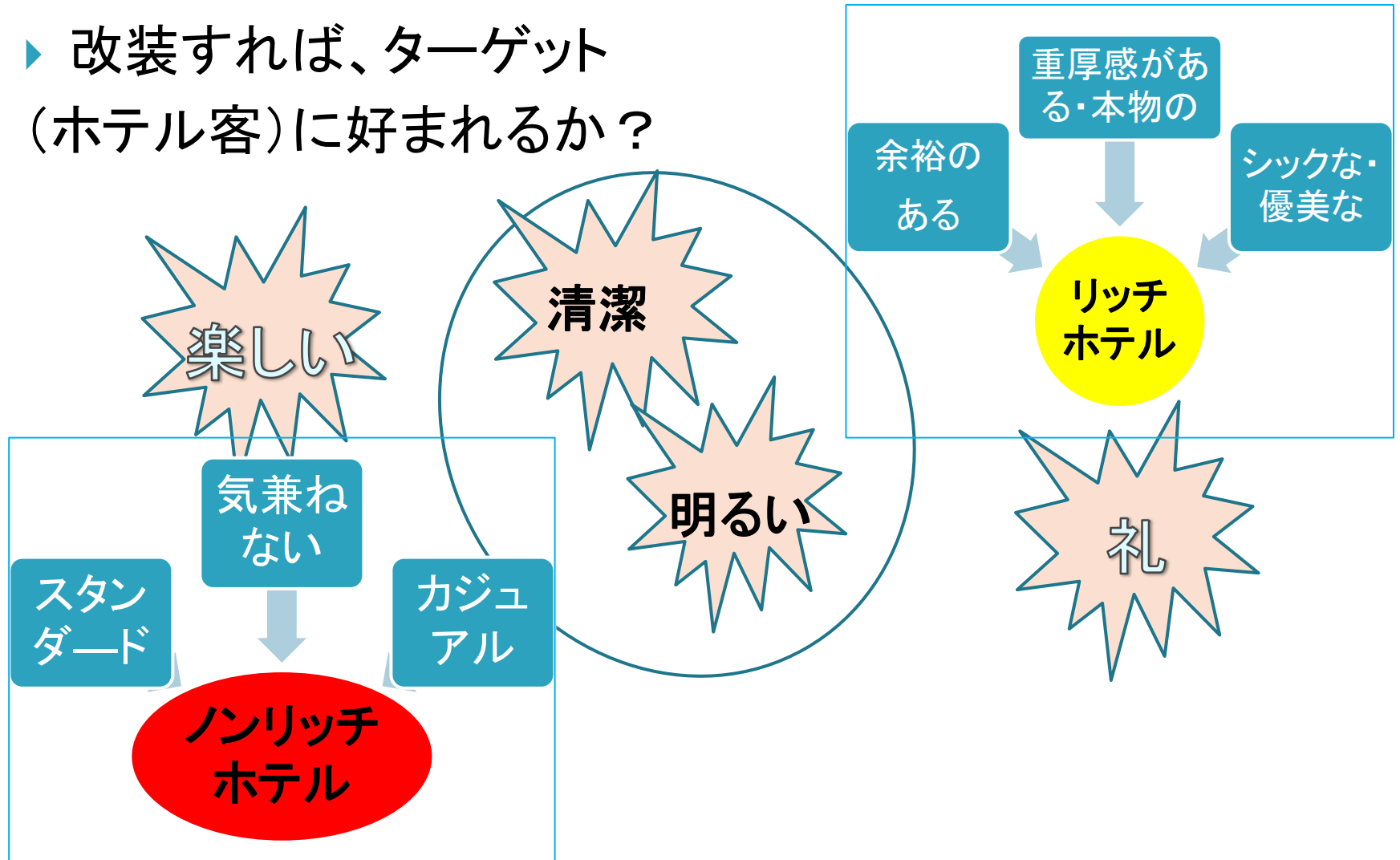
買っていいラブホテルかどうかー検証 ①

- ▶ ホテルの姿形はどうか
- ▶ そのホテルの姿形は狙ったターゲット(ホテル客)に好まれるか？



買っていいラブホテルかどうかー検証 ②

- ▶ 改装すれば、ターゲット (ホテル客) に好まれるか？

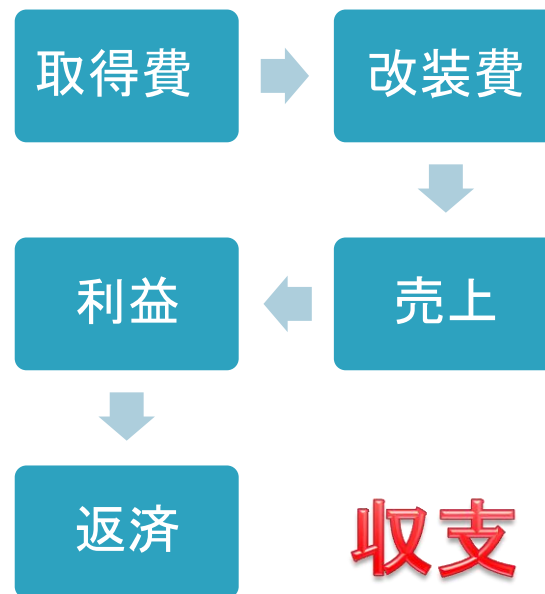
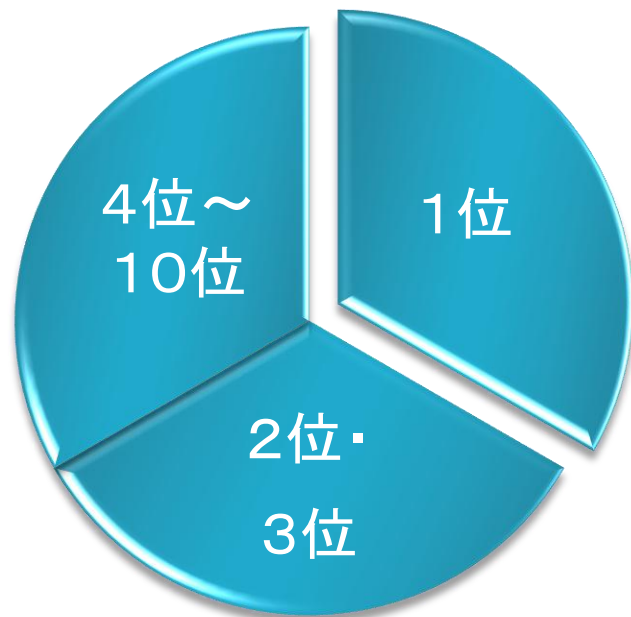


買っていい（大きな改装をしていい）

ラブホテルかどうか 検証 ③

- ▶ どこに在ったとしても、10店舗あったとしたら3番までに入れるか？そのホテルは？その改装をしたとして？
- ▶ ■ 取得費用は適正か？改装費用は回収できるか？

<売上、組数の割合>



ラブホテルビジネスにおける リスクとは =お客がこない、お客は来るのに儲からない

ラブホテル物件 4分類

良く変わる可能性 高

そのホテルに、そのターゲット
(お客さん)が合致するか？

俗に言う『化ける』物件

ノンリッチ層



手堅い物件

リッチ層

現実に今、良くない

現実に今、良い

リスク

そろそろ終焉物件

お客が来ない



今が天井物件

これからは、(たとえ、
お客さんは来たとし
ても)儲からない

可能性 低

リスク



ラブホテルを生き生きと動かす 運営

ターゲットに合致した運営ができるか？

ラブホテル物件（買っていい ○）2分類

そのホテルに、そのターゲット（お客さん）が合致するか？

俗に言う『化ける』物件・
ターゲット（お客さん）は
ノンリッチ層

※キーワード
【洗練されていない】
ノンリッチ層

良く変わる可能性 高



手堅い物件・
ターゲット（お客さん）は
リッチ層

※キーワード
【洗練されている】
リッチ層

大規模ホテル

組織的・管理的

売価高い・
安い、どち
らも有り

家庭的・協調的

現実に今、良くない

小規模ホテル

現実に今、良い

買ってはいけないラブホテル (リスト)

- ▶ 1.
- ▶ 2.
- ▶ 3.
- ▶ 4.

- ▶ 5.
- ▶ 6.
- ▶ 7.
- ▶ 8.
- ▶ 9.
- ▶ 10.

買っていいラブホテル

(リスト)

▶ 1.

▶ 2.

▶ 3.

- ▶ 上記1～3のすべてに該当する場合は、前頁「買っていけないラブホテル」に該当していても、買ってもしも良い場合もある。その場合でも、とくに取得価格が安くおさえられる(利回りが見込める)ことが条件となる。

ラブホテル

物件取得・改装・運営等のご相談は

株式会社ハート・トラストウィン

代表取締役：山内和美

■所在地：新宿区西新宿3-1-2 HAP西新宿ビル5階

■電話：03-5909-5920

■FAX：03-5909-5542

■メールでのお問い合わせはこちら

●**デューデリジェンス、資金調達についてもご相談ください。**

ラブホテルの売却についてもご相談ください。

(秘密厳守します)
