

参入が拡大する分譲型ホテル

早期投資回収のための事業化要件と契約スキームを理解する!

予約
受付中!

コンドミニウムホテルの 開発計画と契約スキーム 実務資料集

予約
特価

1割引き!

2024年11月末日発刊予定

予約特価**94,050円**(本体85,500円)

●A4判／縦型／約100頁 ●定価104,500円(本体95,000円)

※予約特価は2024年11月29日までに振込みいただいた方に限ります。

本書の特徴

特徴

1

事業特有の契約スキームをプレイヤーの役割とともに詳解。関連法制度から、施設づくり、運営、物件販売まで、一般ホテルとの違いがわかる

特徴

2

国内顧客対象とインバウンド顧客対象、大都市立地型の3タイプの長期事業収支計画を掲載

特徴

3

最新の供給状況、販売価格、ペイバック利回りなどの開発動向、セカンダリーマーケット、購入者の属性などを詳解! 先進事例からも実態を把握できる

編集内容

第1編 定義と開発動向

- I. コンドミニウムホテルの事業特性
 - 1. 宿泊施設のポジショニング投資
 - 2. コンドミニウムホテルの定義
 - 3. ブランドドレジデンスとの比較
 - 4. レンタルマネジメントプログラム
 - 5. コンドミニウムホテル各事業主体のメリット
- II. 世界のコンドミニウムホテル最新動向
- III. 国内コンドミニウムホテルの開発動向(供給状況)と今後の展開
 - 1. 開発の背景
 - 2. 供給状況
 - (1) 供給状況
 - (2) 国立公園における規制緩和
 - (3) セカンダリーマーケットの状況
 - 3. エリア別開発動向
 - (1) 沖縄
 - (2) 北海道・ニセコ
 - (3) その他
 - 4. 購入者の属性・利用傾向
 - (1) 沖縄
 - (2) 北海道・ニセコ

5. 今後の展開

第2編 事業化計画と契約スキーム

- I. 事業化のポイント
 - 1. 立地の重要性
 - 2. コンセプトづくりと販売ターゲットの設定
 - 3. 施設概要と施設づくりのポイント
 - (1) 適正規模
 - (2) 客室
 - (3) パブリックスペース
- II. 事業の仕組み(事業スキーム)
 - 1. プレーヤー
 - (1) 開発事業者
 - (2) 所有者(客室ユニット購入者)
 - (3) ホテル運営者
 - (4) コンドホテル事業者
 - (5) 資産管理会社
 - 2. コンドホテル事業者の役割
 - 3. 契約スキームと関連契約
 - 4. 賃料ペイバックの考え方
 - 5. 「賃貸借契約書」と「運営計画書」の作成
 - (1) 賃貸借契約書作成の留意点
 - (2) 運営計画書

6. 各プレイヤーの意向と注意点

- III. 関連法規
- IV. 販売価格の決定
 - 1. 販売方法
 - 2. 販売価格の算出方法
- V. インバウンドを販売対象とした場合の事業化計画

第3編 長期事業収支計画

- 1. 国内顧客対象のケース(通年リゾート)
- 2. インバウンド顧客対象のケース
- 3. 大都市立地(利用中心)

第4編 先進事例研究

大手ホテルオペレーターが参入。東急グループが開発から運営までを担い新たな価値を提案
●STORYLINE 瀬長島(沖縄)

国内初、コンドミニウムホテルと民泊を活用したホテルレジデンスを併設
●BLISSTIA 箱根仙石原(神奈川)
ほか

※編集内容は一部変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。