

御中

●●●●ホテル価格調査報告書(東京都●●区)

20XX年XX月XX日



TRES
CONSULTING

トレスコンサルティング株式会社

本報告書利用上の留意点

本報告書の利用にあたっては、以下の項目について同意されたい。

□使用について

本報告書は、本報告書「目的と業務範囲」に示す使用目的のために作成されたものである。この目的以外に使用することは、トレスコンサルティング株式会社（以下、TC）の事前の書面による承諾がない限り許されない。本報告書を所有することは、本報告書を第三者に対して開示する権利を有することを意味するものではない。ただし、本業務委託者は本報告書を対象物件の所有者、債権者、購入者及び購入検討者に限り開示することができる。

□網羅性について

本報告書は、その性質上概略的なものであり、かつ包括的に全てを網羅することを意図しないため、本報告書中に記述されていない箇所が存在する場合があります。また、報告内容は、現地調査が実施された時点の状況に基づくものである。

□基礎資料等条件について

本報告書は、提供された資料、関係者へのヒヤリング調査、あるいは公的機関等から得られた情報に基づき作成されているが、TCはこれらの資料・情報が正確であることを前提に本報告書を作成しており、TCは、これら資料・情報の誤りに起因して発生する損害については責任を負わない。本報告書において提供された情報の正確性に関して TC は明示、黙示を含め一切の保証を行うものではない。

□免責について

TCは、TCの故意または重大な過失がある場合を除いて、本報告書に起因するあらゆる損失・要求・損害・責務から何ら責任を負うものではない。なお、TCが依頼者に対して負う損害賠償の額は、本報告書作成業務に係る業務委託報酬の額を超えないものとする。

<目的と業務の範囲>

・目的

本報告書は、依頼者の指示による対象不動産の評価を目的とする。

・業務範囲

本報告書は、提示された資料、目視による現地調査に基づき作成した。現地調査は、建物内、外部の許可された範囲に立入り、外観から目視により判断できる事項を対象に行った。

以下に調査の詳細を示す。

<本調査実施日>

平成●●年●●月●●日（●）午後 1 時に現地及び周辺調査を実施。

調査担当者 トレスコンサルティング株式会社／担当者個人名

物件概要

(土地) 物件所在地
土地面積 m² (坪)

(建物) 物件所在地
建物面積 m² (坪)
建物構造
新築年月日

(ホテル名)
(部屋数) 室
(調査を行った部屋) 号室

本物件立地について

本物件は、〇〇〇〇駅より北へ車で5分位に位置しており、〇〇〇〇市内でも1番の繁華街である「〇〇〇〇」と呼ばれるエリアにあります。このあたりは〇〇〇〇市内では1番の繁華街で、近隣に飲食店、クラブ、バーなども多く、かなりホテルとしての需要の多いエリアになっておりますのでホテルの立地としては大変適した立地であります。

建物外観について

本物件は、平成〇〇年に建てられ、外壁はタイル張りになっておりますので、築年数から見ても手を加える必要はないと考えられます。

駐車場について

駐車スペースはホテル敷地内に平面〇〇台、立体駐車場〇〇台、全〇〇台と部屋数分の駐車場は確保されていませんが、近隣状況から見ますと、徒歩のお客様も相当数みえると思われるので駐車場が不足することは少ないと思いますが、大型車の駐車スペースがないというのは今後の課題だと考えられます。

フロントについて

フロント、ロビースペースはそれほど広くありませんが、ポイント交換用の諸ケースやお客様の待合スペースも2席ありコンパクトにまとまって、良い感じに仕上がっていると思います。お客様は1Fの客室選別機でお部屋を選び、エレベーターにて客室に入られます。清算は1Fの会計窓口にて行う一般的なシステムとなっております。

客室について (●●●号室調査実施。)

調査を行った客室のスペースとしましては約25㎡位と、レジャーホテルとしましては少し狭さを感じました。客室内においては基本ですが、清掃はきちんと行き届いており、とても清潔感があると見受けました。システム冷蔵庫やアダルトチャンネル、DVDデッキ、通信カラオケ等は装備されていましたが、室内装備としましては不足しているのではと感じました。全体的に浴室スペースが広く、綺麗に清掃されており、清潔感のある客室であるとの印象です。

サービス内容について

現在、リピーターを増やすための割引券の配布や定期的な集客イベントなどは行われていないようでした。また、インフォメーションが全部手作りで、料金案内やシステム案内が客室内に入っていないのでお客様は大変迷われる事が想定されます。簡単な軽食のサービス、ポイントでの景品交換などの営業努力は行っていますが、競争の激しいエリアなので今後、さらにサービス面やイベントなどでの集客を強化し、POP、インフォメーション関係をわかりやすく改善していくことが重要だと考えます。

料金について

本物件の場合、客室数●●室と中心部にあるホテルとしましては中型店の分類に入ると考えられます。客室の間取りは変化あまり変化がなく装備品、システムは少し古さを感じさせました。平日、休憩〇〇円より、宿泊〇〇円よりとかなりお値打ち感のある金額設定になっており、フリータイムも2部制で最大12時間とお客様にくつろいでいただくには十分な時間が設定されておりました。調査を行った部屋はA、B、Cランクで判定いたしますとBランクに入ります。参考に別資料を添付させていただきます。

調査員からの所見

本物件のホテルの特色としましては、ビル型の旅館業法のホテルとなっています。ホテルの不動産売買としての流通性を考えた場合、エリア的に見ましてもお客様の需要も高いと思います。繁華街からも近く、また大変競合店の多い地域になりますので、町の中心に集まる人々を集客するための企画を行い、一度来ていただいたお客様をリピーターにする努力を行うことが重要かと思えます。繁華街に近く、周辺にホテルが数多くあることもあり、集客できるお客様が多数いることを第一に考え、企画につなげることが必要だと考えられます。

収支シュミレーション

【収入】

1室あたり平均売上 250,000 円／月
全室売上 5,000,000 円／月
全体売上 60,000,000 円／年

【支出】

年間経費支出 36,000,000 円（対売上経費率 60%）

（経費内訳 アメニティー用品 10% 人件費 45% 光熱費 10% リネン費 10% その他 25% ）

※但し、ホテルの部屋数、構造によって最低維持の費用が異なりますので必ずしも一致するものではありません。

年間固定資産税 4,500,000 円（概算）

調達シュミレーション

借入期間：15年の元金均等返済

調達金利：6%

調達額：135,000,000 円（購入価格比 90%）

上記より

返済額：9,000,000 円／年

金利支払：初年度合計約 7,800,000 円

返済＋金利合計：16,800,000 円

弊社購入査定金額

弊社購入価格：110,000,000円

GROSS 54.5%
NOI 17.7%

査定価格

一般市場価格：130,000,000円

GROSS 46.1%
NOI 15.0%

以上、ご報告申し上げます。