



平勝利社長

フロンティア21（名古屋市中区、平勝利社長）は、ビジネスホテルのM&Aで20社の実績を上げた。

ホテル施設の売却・賃貸を検討しているオーナーに対して、運営・経営会社を仲介している。社長の平氏は2001年ごろからこの事業を始め、東北から九州までの全国各地でビジネスホテルの売買・賃貸借契約を取りまとめてきた。

仲介料は成功報酬制

を採用しており、契約の成否に関係なく、相談・打合せ

などにかかる費用は無料。だが「実

際に物件を見て、経営

者の方と対話しなければ、相性が

合う買い手・借り手を紹

介することはできない」（平氏）と

の考えから、相談のあつ

た物件の視察やオーナーとの面談

は必ず行い、オーナー

と買い手・借り手が対

話する機会も最低1回は設けている。

ビジネスホテルの フロンティア21 売買・賃貸契約で20社成約

青森から宮崎まで全国に実績

平氏は「この10年を振り返ると、M&Aも結局は2

者の相性が成否を左右しており、『お

見合い』に近いと

感じています。だからこそ、資料や

電話だけでやり取りせず、できるだ

け直接対話する機会を設けるように

しています」と語る。

ビジネスホテル

は全国的に施設間

競争が激化してい

る。業績浮揚のき

っかけが掴めずに

いる、または後継

者不足によって事業継

続の見通しが立たない

ホテルも少なくな

い。3月の震災がさらなる

重石になっており、同

社も震災後は問合せの

連絡が増え、すでにそ

こから成約した物件も

あるという。

平氏は「いま、不動産業界は完全な買い手市場。開発の自由度が

高い更地物件が喜ばれ

る一方、既存施設の解

体費用も買い手が負担

しなければならぬ物

件は、二束三文の値し

かつかない。ホテルは

付加価値を追求してき

たが、今はむしろ『値

打ち感』に価値を見出

す傾向が強い。価格と

価値のバランスが、さ

らに求められている」と語る。