

早期投資回収と価格プレミアムに期待！世界的販売傾向と事業化までのプロセス、日本における法的留意点を詳解！

ブランデッドレジデンスの開発計画と法的実務資料集



事業全体の
長期事業収支計画を
収載！

2026年1月30日発行

●A4判／縦型／100頁 ●定価104,500円(本体95,000円)

本書の特徴

1

ブランデッドレジデンスの定義や世界の市場動向、タイプ別の事例など、世界的な不動産コンサル企業がグローバル視点で解説

2

事業化の検討項目、事業収支計画、マーケティング、必要なフィーや相場などブランド導入から開発までの留意点を専門家が詳解

3

事業の肝となる、特有のストラクチャー、レンタルプログラムや契約、運営管理などの法的側面を、実績多数の弁護士が解説

ご案内

建築費の高騰が止まらない昨今、早期投資回収およびブランドのプレミアムを乗せた高価格帯が見込める分譲型ブランデッドレジデンスに注目が集まっています。2015年時点で、世界中のブランデッドレジデンス開発はわずか323件であったものが、2025年末までには、ほぼ3倍の910件に達する勢いと(2025年11月現在)、世界市場は拡大してきており、今後は日本でも開発は推進されていくでしょう。

ただし、同事業においては契約スキームや管理形態が独特で、その理解が必須となります。現状の法的見解や大まかな枠組みを捉えること、また仕組みや事業モデルを把握することは開発上重要です。

本書では、①マーケティングに役立つ世界での販売実績や事例、②ブランド導入までのプロセスや留意点と事業収支計画、③レンタルプログラムなどストラクチャーや契約、④ブランドスタンダードに適合した運営管理を制度上いかに担保するかなど法的側面を解説してまいります。

ブランデッドレジデンスの開発を検討されている事業者をはじめ、ホテル・住宅関連事業者、投融資に携わる金融機関のご担当者など、広く関連事業者の皆様にご購入をお薦めいたします。

ブランデッドレジデンスとは

有名ブランドと提携して開発・販売される分譲住宅^{*}。ブランドは世界的なホテル運営会社が一般的だが、ファッション、自動車などその他のブランドも増加傾向にある。オーナーには、ブランドライセンス契約に基づき、トップレベルのサービスと優れた設備の提供が保証される。また多くの場合、オーナーがレンタルプログラムを通して、居住していない期間に自分の物件をホテルに貸し出し、収入を得ることができる点の特徴。

^{*}一部賃貸住宅もある

第1編 定義と市場動向

I. 世界の市場動向と定義

1. ブランドレジデンスの定義と特性
2. デベロッパー、ブランド、オーナーの各メリット
 - (1) デベロッパー
 - (2) ブランド(ホテルオペレーター)
 - (3) オーナー(購入者)
3. ブランドレジデンスのタイプ
 - (1) ホテルブランド併設型
 - (2) ホテルブランド独立型(スタンドアローン)
 - (3) 非ホテルまたはライフスタイルブランド型
 - (4) 住宅サービスブランド型
4. レンタルプログラム(賃貸プログラム)
 - (1) 必須型
 - (2) 任意型
 - (3) 設定なし
5. オーナー特典、アメニティ(付帯施設・サービス)
 - (1) 付帯施設・設備
 - (2) サービス
 - (3) 特典

II. グローバル市場の動向と展望

1. 市場成長トレンド
2. 展開地域の分布と主要マーケット
3. 主要11地域と3つの共通点
 - (1) 国際間のアクセスのよさ
 - (2) 税制上の優遇措置と資本の安全性
 - (3) ライフスタイルの提案を実現する能力(インフラ)
4. 主要プレーヤーとブランド環境
 - (1) 親会社グループ傘下のホテル・ブランドレジデンス
 - (2) 世界のトップ10ブランドの変遷
5. 開発傾向
6. チェーンカテゴリ別市場シェアと非ホテルブランドの業態シェア
 - (1) チェーンカテゴリ別市場シェア
 - (2) 非ホテルブランドの業態シェア
7. 価格プレミアムとパフォーマンス
8. ESGへの取り組み
9. 今後10年の展望とトレンド
10. 海外参考事例

[ホテルブランド併設型]

- ・ブルガリ リゾート&レジデンス ドバイ(アラブ首長国連邦)
- ・ザ・ウェスティン・アパートメンツ・アット・コスタ・ナヴァリノ(ギリシャ)
- ・SLS マドリード インファンタス レジデンス(スペイン)

[ホテルブランド独立型(スタンドアローン)]

- ・トゥエンティ グロブナースクエア、アフォーシーズレジデンス(イギリス)

[非ホテルブランド型]

- ・ポルシェデザインタワー マイアミ(アメリカ)

III. 日本の市場動向と展望

1. 日本の超高級住宅市場の状況
2. ハイエンド観光市場の現状
3. 購入者層

- (1) 国内富裕層
- (2) 海外富裕層
- (3) ライフスタイル購入者層

4. 価格プレミアム

5. 将来展望

- (1) 有望性の具体的理由
- (2) リスク要因

6. 日本のブランドレジデンス開発動向

- (1) コンドミニウムホテルとの違い
- (2) 開発実績
- (3) 将来開発案件の動向

7. 国内参考事例

ホテル併設型

第2編 事業化計画

I. 事業化のポイント

1. 事業上の検討事項

- (1) ブランド導入意義
- (2) ポジショニング
- (3) 提携ブランド選定
- (4) 市場調査・フィジビリティスタディ
- (5) ブランドスタンダード等の施設要件
- (6) 差別化要因
- (7) レジデンス構成
- (8) デザイン

2. プロセス—プロジェクトフェーズ

- (1) ブランドとの交渉
- (2) 契約フェーズ
- (3) デザインフェーズ
- (4) マーケティングと宣伝フェーズ

3. アメニティ(付帯施設・サービス)による差別化ポイント

- (1) アメニティの役割と位置づけ
- (2) 主要アメニティの種類と実務上の留意点
- (3) コンシェルジュサービスの重要性
- (4) アメニティと運営コストの関係
- (5) 差別化戦略としてのアメニティ設計

4. デザインの付加価値

- (1) デザインと価格形成の関係
- (2) ブランド主導型デザインとローカル適応
- (3) 建築・インテリア・ランドスケープの一体設計
- (4) デザインと運営・管理の接続
- (5) デザインと資産価値の持続性

5. 販売方法

- (1) 販売タイミングとプロジェクト全体への影響
- (2) オフプラン販売の可否と実務上の留意点

- (3) 国内販売と海外販売の役割分担
- (4) 販売チャネルと情報開示の設計
- (5) 販売後を見据えた留意点

6. 事業収支の考え方

- (1) ブランドレジデンス事業の収支構造
- (2) ブランド関連フィーとその位置づけ
- (3) 収支計画策定における実務上の留意点

II. 長期事業収支計画

ホテル併設型ブランドレジデンス

- (1) 施設概要
- (2) 投資・販売計画
- (3) 運営計画

第3編 ストラクチャーおよび法令上の留意点

I. 契約ストラクチャー

1. 契約ストラクチャーおよび関連契約等の例～ホテル併設型の場合

2. レンタルプログラムの仕組みとその契約形態
 - (1) 仕組みと契約形態
 - (2) 各方式のメリット・デメリット

II. 関連法令と検討上の留意点

1. 想定ストラクチャー

2. 建物の区分所有等に関する法律(区分所有法)

- (1) 共用部分の管理等
- (2) 規約による専有部分の用法の制限
- (3) 管理者
- (4) 分棟型における団地規定の活用
- (5) 2025年区分所有法等改正による影響

3. マンションの管理の適正化の推進に関する法律(マンション管理適正化法)

4. 旅館業法

- (1) リースバック型の場合
- (2) 運営委託型の場合

5. 不動産特定共同事業法(不特法)

- (1) 不動産特定共同事業契約の類型
- (2) 共同事業要件
- (3) 不動産取引要件

6. 金融商品取引法(金商法)

7. その他の関連法令

- (1) 販売に際して留意すべき法令「消費者契約法」
- (2) 国立公園事業としての分譲型ホテル
- (3) その他

資料編

法令(第3編II、2.～7.)の抜粋

執筆者

第1編I、II

サヴィルズ グローバル・レジデンス開発コンサルティングチーム
 Louis Keighley グローバル・レジデンス開発コンサルティング部長、ロンドン
 Jacques Sharam グローバル・レジデンス開発コンサルティング部アシエイト・ディレクター、ドバイ

サヴィルズ・ジャパン株式会社

松永 裕文 ホテル・アドバイザー部長

木村 有希 ホテル・アドバイザー部マネージャー

第1編III、第2編

高林浩司 ホーフスHTL 代表取締役社長 マネージングディレクター

第3編

糸川貴視 長野・大野・常松法律事務所 弁護士・パートナー

北川貴広 長野・大野・常松法律事務所 弁護士・パートナー

ご注文方法

ホームページからお申込みください。

<https://www.sogo-unicom.co.jp/databook/>

お申込みを受付次第、商品とともに請求書をお送りいたします。

銀行振込でお支払いください。クレジットカードでも決済いただけます。

お問合せ

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 む利彦ビル南館6階

ご注文、お支払い等 TEL. 03-3563-0025 [管理部]

編集内容

TEL. 03-3563-0120 [企画情報部]