



08

호텔·레저 사업자가 ExitWise를 써야 하는 이유

객실은 찻는데, 매각가는 왜 **땅값**일까

높은 객단가와 가동률로 매출을 올려도, 매수자가 운영수익을 못 읽으면 호텔은 그저 땅 위의 건물로 평가됩니다. NOI와 RevPAR이 글로벌 매수자에게 전달될 때 비로소 제값이 매겨집니다.

ACT 01 현실 THE REALITY	ACT 02 위기 THE RISK	ACT 03 전환 THE SHIFT	ACT 04 결과 THE RESULT
호텔·리조트의 가치는 객실 매출과 운영 효율에서 나옵니다. 그러나 매각 시장에서는 이 운영수익이 가격에 제대로 반영되지 않습니다.	운영을 모르는 매수자는 토지·건물 가격만으로 호텔을 후려칩니다. 글로벌 호스피탈리티 투자자에게는 자산이 보이지조차 않습니다.	NOI·RevPAR·가동률을 핵심으로 한 호스피탈리티 전용 IM을 생성합니다. 4개국어로 글로벌 호텔 투자자와 운영사에 직접 제한합니다.	운영수익을 이해하는 글로벌 매수자가 경쟁에 합류합니다. 땅값이 아닌 사업 가치로 평가받아 매각가가 올라갑니다.

호텔·레저 사업자 맞춤 역량 4가지 CORE CAPABILITIES

 01 운영수익 기반 가치평가 NOI·RevPAR·가동률로 호텔의 사업 가치를 산정합니다. 토지값만 보는 매수자의 저평가를 정면으로 반박합니다.	 02 글로벌 호텔 투자자 매칭 4개국어 IM으로 해외 호스피탈리티 자본에 제한합니다. 운영 가치를 아는 전문 매수자 풀에 직접 닿습니다.	 03 호스피탈리티 지표 시각화 계절성·요일별 매출 패턴을 직관적 차트로 구성합니다. 운영 안정성과 성장 여력을 한눈에 전달합니다.	 04 운영 시나리오 분석 객단가·가동률 변화에 따른 수익을 다각도로 검증합니다. 리브랜딩·증축 등 가치 상승 여지를 함께 제시합니다.
---	--	--	--

자산 평가

땅값 → 운영값

NOI·RevPAR 기반 사업 가치 반영

매수자 범위

국내 → 글로벌

4개국어 IM으로 해외 호텔 자본 연결

IM 제작

3일 → 30분

운영 지표 연동 자료 자동 생성

“호텔의 값은 깔고 앉은 땅이 아니라
그 위에서 도는 객실 수익에 있습니다.

— 운영이 곧 자산의 가치다