

賃貸ビルの賃料改定交渉の対応力と適正な継続賃料を習得!

賃貸不動産の [賃料改定&交渉戦略] マニュアル

ダウンロード
付録

継続賃料の簡易算定
シミュレーションソフト

著者 成田隆一 (株)フロック・アドバイザー 代表取締役社長
不動産鑑定士

2026年1月1日発行

●定価104,500円(本体95,000円)●A4判●縦型●108頁



交渉ストーリーづくりと
継続賃料算出に使える!

本書の特徴

特徴
1

ビルオーナー側が賃料改定時に直面する不安に対し、
時系列に「事前準備」と「交渉時」で分けて交渉の進め方がわかる

特徴
2

Q&A方式の想定問答集を付加したことにより、
テナントとの賃料改定交渉時の対応力が身に付く

特徴
3

賃料改定交渉時のテナントへの説得材料の根拠となる
鑑定評価に基づく継続賃料の簡易算定シミュレーションソフト付き

発刊の狙い

インバウンド需要の拡大や株価高騰などの好調さが反映し、不動産市場が活発化しています。ビルオーナー側からの賃料増額の期待は高まる一方、テナント側の一部は不採算による賃料減額請求を前提とした動きも散見されます。

こうした状況のなか、ビルオーナー側はある一定の知識は得ているものの、賃料改定(継続賃料)時に直面するとテナント側の様子を察して疑心暗鬼になってしまうケースが多く、より良い交渉の仕方に関心があるのは周知の事実です。さらには賃料改定の根拠となる不動産鑑定評価手法に基づく継続賃料算定手法を習得し、テナント側への説得材料を得ることも重要なポイントになっています。

そこで本書では、「賃料改定交渉のストーリーづくりと実務のポイント」を時系列に「事前準備」と「交渉時」に分け、「賃料改定の不動産鑑定評価の基礎知識」はもとより、「賃料改定根拠に基づく継続賃料算定手法」をベースにDL付録を活用した実践的な「継続賃料の簡易算定」を収載。著者の鑑定理論と経験則の実務を踏まえたQ&Aの想定問答集を加えながら、様々なケースに対し、どう対処するか、どこまで妥協するかという急所を網羅した実務資料として、関連事業者の皆様にご覧いただくとともに購読をお薦めいたします。

賃料改定交渉の不安を解消し、
希望通りの結果が得られる。
どのように対処しどこまで
妥協すべきかなどの交渉ストーリーと、
鑑定評価理論に裏付けされた具体的な
賃料改定算出手法を収録!

序編

賃料改定と本書活用との関係性

1. 本書出版に際して
2. 賃料改定の時代的背景
3. 本書で学べること、本書の活用について

第1編

賃料改定交渉のストーリーづくりと実務のポイント〈事前準備編〉

1. 賃料改定交渉の前段階の準備過程の流れ
 (1) 大まかな賃貸人(賃借人)としてのスタンス、ポリシーの決定
 (2) 現状把握(5ステップ)
 (3) 交渉スタンス・ストーリーの決定
2. 現状把握 ステップ1: 賃料のあたりをつける
3. 現状把握 ステップ2: 相手方の分析、相手方提案の分析
 (1) 相手方の分析
 (2) 相手方提案の分析
 (3) 相手方の鑑定評価書の分析
4. 現状把握 ステップ3: 契約条項分析
5. 現状把握 ステップ4: 自己都合からの賃料設定ラインの策定
 (1) キャッシュフロー分析による賃料設定ライン
 (2) 価格への影響分析による賃料設定ライン
6. 現状把握 ステップ5: 勝算分析(相場、勝算からみた賃料設定ラインの策定)
7. 交渉スタンス・ストーリーの決定方法
 (1) 交渉スタンス・ストーリーを決める
 (2) 交渉のための準備と確認しておくべき事項
8. 事前準備のまとめ・事前準備チェックリスト
 (1) スケジュール表関係
 (2) チーム体制
 (3) 説明資料、証拠資料

第2編

賃料改定交渉のストーリーづくりと実務のポイント〈交渉編〉

1. 交渉開始後～賃料改定までの流れ
2. 交渉開始時の進め方、留意点
 (1) 交渉人の選択について
 (2) 賃料改定通知文について
3. 交渉開始時の想定問答集(Q&A)
4. 賃料改定における現場の実際と注意点
 (1) テナント業績と賃料の関係性
 (2) ストーリーなく始めた事案の失敗例
 (3) 交渉担当者のメンタルが交渉の成否に影響
 (4) オペレーショナルアセットの留意点
5. 賢く賃上げ、賃下げするための今後の対策

- (1) 定期借家契約の活用
(2) フリーレント、段階賃料の活用
(3) 応用: 定期借家契約の途中での改定は新規賃料でよいか、継続賃料か
6. 任意交渉から裁判に移行するタイミング、ポイント
7. 〈ケーススタディ〉事例で確認する交渉の進め方と交渉ポイント
 (1) 都心近隣立地のスーパーのケース
 (2) 都心部(山手線主要駅)の小規模オフィス・専門学校

第3編

裁判と交渉に使える—賃料改定における不動産鑑定評価の基礎知識

1. 裁判や任意交渉に使える不動産鑑定評価の意義と位置づけ
2. 不動産鑑定評価における賃料評価とは
 (1) 賃料の種類
 (2) 鑑定評価における管理費、共益費の扱い
 (3) 鑑定評価における一時金の扱い
3. 新規賃料の算定手法
 (1) 新規賃料を求める主要な3手法とは
 (2) 積算法
 (3) 賃貸事例比較法
 (4) 収益分析法
 (5) 各方式により算定した新規賃料の調整と留意点

第4編

賃料改定根拠としての不動産鑑定評価手法に基づく継続賃料算定手法

1. 不動産鑑定評価における継続賃料の意義と特徴
2. 不動産鑑定評価における継続賃料の具体的手法、各手法の特徴
 (1) 主要な4手法とは
 (2) 差額配分法
 (3) 利回り法
 (4) スライド法

著者

成田隆一

株式会社フローク・アドバイザー 代表取締役社長
不動産コンサルタント／不動産鑑定士／東京地方裁判所鑑定委員(12年間歴任)

成功報酬体系の不動産分野ではコンサルティングに報酬を払ってもらえない、士業はコンサルタントにならないという常識を覆すため、大手信託銀行、外資系コンサルティング会社、外資系不動産ファンドなどを経て、不動産鑑定士による不動産・相続のコンサルティング会社を2007年に設立。成功報酬に依存しない経営体制を確立するとともに、他分野の専門家とのJVを活用した独自のビジネスモデルを構築。また、業務スキルだけではなく、脳科学、心理学に立脚したメンタル面も押さえた独自のコンサルティングメソッドにより、不動産分野専門の経営コンサルタントとしての地位を確立。大手REIT投資委員会委員、上場企業をはじめとした複数企業の社外取締役、複数の上場企業・上場企業オーナーの顧問を現任。大手企業と富裕層を中心に不動産・相続分野での顧問契約、プロジェクト契約を数多く結び、問題解決を行なっている。主な著書に、日本初の立退料の具体的な算定手法についての書籍や賃料改定の実務解説書籍など8冊があるほか、大手金融機関・弁護士団体・ビル経営者団体などの業界団体や企業等での講師実績多数。

- (5) 賃貸事例比較法
(6) 各方式により算定した試算賃料の調整と留意点
3. 裁判、任意交渉において鑑定評価で問題となる点、チェックする際の留意点
 (1) 直近合意時点

第5編

継続賃料の簡易算定

1. 実践的な継続賃料の簡易算定方法
2. 付録「継続賃料簡易算定シミュレーションソフト」の構成
3. 差額配分法による算定アプローチ(C)
 (1) 差額配分法の算定手順
 (2) (A) 元本価格＝基礎価格の査定
 (3) (B) 正常賃料＝新規賃料の査定
 (4) (C) 差額配分法による継続賃料の査定
4. 利回り法による算定アプローチ(D)
 (1) 基礎価格(直近合意時点)の査定
 (2) 継続賃料利回りの査定
 (3) 利回り法による継続賃料の試算
5. スライド法による算定アプローチ(E)
 (1) 純賃料からの査定(詳細)(利回り法を適用しているケース)
 (2) 実質賃料からの査定(簡易)(利回り法を適用していないケース)
 (3) スライド法による継続賃料の決定
6. 継続賃料簡易算定結果概要

ダウンロード付録

継続賃料の簡易算定シミュレーションソフト

A 元本価格＝基礎価格の査定
B 正常賃料＝新規賃料の査定
C 差額配分法による継続賃料の査定
D 利回り法による継続賃料の査定
E スライド法による継続賃料の査定

詳細はホームページをご覧ください! <https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み方法

右の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて弊社までお送りください。お申込み専用のFAXフリーダイヤルは以下の通りです。

0120-05-2560

なお、お使いの機種によっては通信不能の場合がございます。その際はFAX03-3564-2560におかけ直してください。また、弊社ホームページからクレジットカード決済もご利用いただけます。

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

お支払い方法

申込書を受け付け次第、商品とともに「請求書」と「指定振込用紙」をお送りいたしますので、銀行振込でお支払いください。

●口座名 総合ユニコム株式会社
 普通預金1572620
●銀行名 みずほ銀行銀座支店

※返品は承りかねますので、あらかじめご了承のうえ、お申込みください。

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階
☎03-3563-0025[販売管理部]
本書の内容に関するお問合せは、
☎03-3563-0120[企画情報部]

キリトリ線

賃貸不動産の[賃料改定&交渉戦略]マニュアル 購入申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う	
支払方法	銀行振込予定日	月	日／振込人名義()
	〒		
所在地	TEL	FAX	
フリガナ			
会社名			
所属・役職			
フリガナ			貴社業種
氏名			印
E-mailアドレス			

申込書のすべてに欄にご記入をお願いします。なお、ご記入いただいた個人情報、小社の新刊、セミナー、イベント案内、ならびにアンケート等の送付のためだけに利用させていただきます。今後小社からのご案内等をご希望されない場合は、名簿を削除しますので、申込書に記載しております連絡先までご一報ください。

当書籍はWebからもご注文いただけます(<https://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介と、刊行物・セミナー等の商品検索にご利用いただけます。