

大好評講座

最新事例や 算定目安など アップデート

【講師】

成田隆一氏

(株)フロック・アドバイザリー
代表取締役社長
東京地方裁判所鑑定委員

東京地裁鑑定委員が算定&交渉ポイントを解説 有利な立退きを勝ち取る 「立退料算定」実務講座

- 再開発や建替えに伴う事前準備と、立退料交渉の現場での注意点
- 定期借家契約への切替え時の留意点と、賃料改定と立退きとの関連
- オフィス、商業店舗、レジデンスの立退料交渉の特徴と算定ポイント
- どういった場合に立退料が高騰するのか？それを防ぐ手立ては？
- 各損失補償額（造作、動産、移転雑費、営業補償）算定の目安
- 係争で行なわれている具体的内容と係争時の注意点を事例解説、等

ご案内

耐震性の問題を契機とした老朽化建物の建替えや、再開発を前提とした事業用不動産の取得などが活発化しているなかで、既存テナントの立退きが大きな課題となっています。

なかでも立退料の算定は、法律や明確な規定がないため根拠が不明な場合が多く、交渉時にトラブルとなりやすい項目です。

また、再開発や建替えはもちろん、新規投資の担当者として正確なプロジェクト収支を見積もるためにも、「どの程度の立退料となりそうか」「賃貸人から提示された立退料は適切なのか」「どの程度の立退料を提示すべきか」「どういった項目が立退料に含まれるのか」「いかにして立退料を抑えるか」など、具体的根拠に基づいた実務知識の習得は必須です。本セミナーは、賃貸不動産における立退料の構成要素や、立退料と借家権価格との関連を整理・解説したうえで、借家権価格および通常生ずる損失補償額（造作補償、動産移転補償、営業補償、移転雑費補償、等）の算出手法を実務で目安となる具体的な数値・資料・根拠を提示したうえで学んでまいります。さらに立退料の簡易算定を行なう際の実践ポイントやレジデンス、オフィス、商業店舗などの実際の立退きの交渉現場、係争はどうだったのか等について事例を踏まえて解説します。

再開発担当者はもちろん、ビルオーナーやアセットマネジャー、プロパティマネジャー、金融機関の方々のご参加をお勧めいたします。

参加申込書

有利な立退きを勝ち取る「立退料算定」実務講座

●会社名（フリガナ）		●貴社業種	
●所在地（〒）		●振込予定日（月）日）	
		●当日現金支払い希望・・・□	
		●ご担当者名（）	
TEL.（）		FAX.（）	
●出席者名①（フリガナ）		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			
●出席者名②（フリガナ）		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			

O-0320171205-060

開催日時 **2017年12月20日(水) 13:30~17:00**

会 場 **東京ガーデンパレス**

東京都文京区湯島1-7-5 TEL.03-3813-6211(代)

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 **43,200円（1名様につき）**

（消費税及び地方消費税3,200円を含む）

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、
38,880円（1名様につき）

（消費税及び地方消費税2,880円を含む）

※テキスト・コーヒー代を含む。

主 催 **総合ユニコム株式会社**

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

TEL.03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部（FAX.03-3564-2560）迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。

お問合せ先 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前（土日祝日、年末年始を除く）迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座（振込済みの場合）」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円（1件毎）を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

セミナープログラム & タイムスケジュール

13:30～17:00 ※15時前後に15分間のコーヒープレイクを挟みます。

講師プロフィール



成田 隆一（なりた りゅういち）

株式会社フローク・アドバイザー
代表取締役社長
不動産鑑定士／再開発プランナー
東京地方裁判所鑑定委員

国土交通省出向を含め、みずほ信託銀行(株)に在職し、不動産仲介、鑑定、コンサルティング業務等に従事した後、プライスウォーターハウスクーパース(株)に参加。パルクセール、事業再編、企業再生、不動産評価、評価レビュー等のアドバイザー業務を行なう。その後、米系大手投資ファンドのエートスジャパンLLCに移籍し、バリュエーション(評価)業務を中心に約3,000億円の不動産・債権・企業投資に関与。2007年(株)フローク・アドバイザーを設立し、代表取締役社長に就任。その他、税理士・会計士・建築士のパートナーとともに、企業オーナー・不動産オーナー向けのコンサルティングに強みをもつトキワユナイテッドパートナーズLLPを設立。累計7,500件超の不動産評価・評価レビュー実績のほか、約800億円の不動産投資コンサルティング実績を誇る。複数の上場企業の不動産担当顧問、大手J-REIT投資委員会アドバイザー、大手私募REITの投資委員会委員等を現任・歴任。東京地裁鑑定委員(借地非訟事件担当)を務めるほか、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を執筆するなど借地借家分野にも精通。企業、不動産オーナー、企業経営者からの所有不動産、不動産投資での相談を多く受け、問題解決に当たっているほか、不動産・金融部門のプロフェッショナル、弁護士、税理士、会計士等の専門家からの相談が多いのも特徴。

I. 立退料算定の考え方

1. 立退料を構成する要素
 - 立退料とは何か
 - 立退料を算定する際の立退料の概念整理
2. 借家権の対価（借家権価格）
 - 借家権とは何か
 - 借家権の特徴
3. 通常生ずる損失補償額
 - 通常生ずる損失補償とは何か
 - 通常生ずる損失補償の種類

II. 借家権価格の算定手法

1. 借家権価格の算定手法の概要
 - 不動産鑑定評価基準と借家権価格、算定の際の主要な4手法とは
 - なぜ借家権価格が発生するのか、借り得部分とは
2. 各手法の説明、特徴、留意点
 - 差額方式／賃料差額還元方式／割合方式／控除方式
 - 各方式により算定した価格の調整

III. 通常生ずる損失補償額の算定

1. 通常生ずる損失補償額の種類
2. 各損失補償額の算定手法
 - 造作等の補償（賃借人が付加した内装・設備等の造作の補償）
 - 動産移転補償（動産の移転に対する費用の補償）
 - 移転雑費補償（移転に伴い生ずる雑費の補償）
 - 営業補償（営業廃止補償、営業休止補償）
 - 営業補償の具体的な内容・考え方、
どういう項目を営業補償として要求されるのか？
 - その他の補償、留意事項

IV. 立退料の簡易算定の考え方

1. 立退料の簡易算定に際して役立つもの
 - 立退料の算定において役立つ資料
 - 立退料の算定において目安となる数値、傾向を物件タイプごとに解説
2. 実践的な立退料の簡易算定方法
 - 元本価格＝基礎価格からの算定アプローチ
 - 現賃料の倍数からの算定アプローチ
 - 賃料差額＋諸経費からの算定アプローチ

豊富な事例を
踏まえて解説！

V. 立退料算定・交渉現場の実際と注意点

1. 立退き交渉は、何から始め、どういうストーリーで行なうのがよいのか？
 - プロジェクトチームの立ち上げ、予算案の作成、事前準備、相手方への通知、交渉開始等の流れ
2. 定期借家契約への切替え、賃料改定と立退きとの関連
3. 再開発や建替えに伴う立退料交渉の現場での注意点
 - どこまで要求するか、要求されるのか。
それによってどうなるか、ゴネ得はどこまで許されるか？
 - 知っておきたい立退きで苦戦する相手方の業種・地域・特徴とは？
4. 物件タイプ別（オフィス・店舗・住居）の立退料算定や交渉の特徴、ポイントおよび留意点