

# 立退き交渉を始める前に知っておきたい 「立退料交渉のストーリーづくり」と 「立退料算定&減額」実務解説

東京地方裁判所鑑定委員が  
算定&交渉のポイントを解説

【講師】 **成田隆一氏**

(株)フローク・アドバイザー 代表取締役社長  
不動産鑑定士/東京地方裁判所鑑定委員

- 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
- どういう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

老朽化建物の建替えや、再開発を前提とした不動産取得が活発化するなか、既存テナントの立退きが大きな課題となっています。立退料は、法律や明確な規定がないために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あるだけに、「立退料はどの程度になりそうなのか」「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なのか」「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のか」などの場面において、具体的な根拠に基づいた検証や交渉ができるだけの実務知識が求められます。

本セミナーは、立退料の構成要素を整理したうえで、借家権価格や損失補償額（造作補償、動産移転補償、営業補償、移転雑費補償）等の算出手法を数値や根拠を提示して解説。さらに、「立退料を抑えつつ、早期に立退きを実現するためのストーリーのつくり方」や「簡易算定を行なう際のポイント」「交渉現場や係争時の留意事項」など、豊富な事例をもとに解説いたします。

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。

開催日時 **2019年1月28日(月) 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！  
<https://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。
  - ・お振込手数料は弊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。

## 参加申込書

### 立退き交渉を始める前に知っておきたい「立退料交渉のストーリーづくり」と「立退料算定&減額」実務解説

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
TEL. ( )	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
FAX. ( )	●ご担当者名( )
●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	

## セミナープログラム

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)

株式会社フロック・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

不動産業界特有の成功報酬体系に疑問を感じ、「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」という業界の常識を打破すべく、成功報酬体系にとらわれない不動産・相続に関するコンサルティング会社を11年前に設立。

「不動産投資」「借地借家などの揉めごと」「相続」に精通した稀有な不動産専門家として、他の土業等の専門家とチームを組んで企業や不動産オーナー、不動産に携わる事業者が抱える問題の解決を行なっている。

クライアントからは、「悩みから解放された」「本業に集中できるようになった」等の経済的な成功に加え、顧客の心の健康と時間の創造にも貢献するコンサルティングを実施。また、プロや大手企業からの難解な依頼を受けることもしばしばであり、「プロを指導できるプロ」と評され、約8,000件の不動産評価・レビュー実績や、約4,000億円にも及ぶプロ投資家へのアドバイザーとしての実績を誇る。その他、大手REIT投資委員会委員、複数の上場企業や上場企業オーナーの顧問を現任する。

日本で初めて立退料にフォーカスした実務書籍『賃貸不動産の〔立退料〕算定実務資料集』や、『賃貸不動産の〔賃料改定〕算定実務資料集』(共に総合ユニコム(株)刊)など、著書は4冊ある他、弁護士などの業界団体や金融機関等での講演実績が多数ある。

## 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
  - 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、どのような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

## V. 立退料算定や交渉現場の実際と交渉時の留意点

1. 立退き交渉のスタートに際し、初めに検討すべき3要素とは?
2. 立退き交渉は、何から始め、どのようなストーリーで行なうのが良いか? (成功事例から学ぶ)
  - 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
3. 【事例】定期借家契約への切替え、賃料改定と立退きとの関連
4. 再開発や建替えに伴う立退料交渉現場での留意点
  - どこまで要求するか、要求されるか、それによってどうなるか? ね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態、地域、特徴とは?
5. 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、ポイント及び留意点