

# 東京地裁鑑定委員が「賃料算定」と「増減額交渉」のポイントを解説 増額を勝ち取り、減額を阻止するための 「テナント賃料改定」実務講座

事例を踏まえて解説 ▶ 事務所、駅前商業ビル、賃貸マンション、オペレーショナルアセット  
(ロードサイド店舗/老人ホーム/スポーツクラブ/パチンコ店等)

【講師】 成田隆一氏

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

- 改定賃料算出手法と、定期借家契約への切替えと立退料の関連
- 調停・裁判(係争)の場で知っておくべき意外なポイントや注意点
- 賃料改定係争における不動産鑑定評価書の取扱われ方のトレンド
- 賃料改定において目安としたい上げ幅、下げ幅はどの程度なのか

## ご案内

都心部を中心に事業用不動産の賃料上昇傾向が見られるなど、とくに都心駅前商業ビルやレジデンシャルなどでは、オーナー側からの「賃料増額交渉」のチャンスが到来しています。しかし一方、中小ビルや一等地以外のオフィスビル、郊外や地方案件、老人ホームやスポーツクラブなどの一部のオペレーショナルアセット、ロードサイド店舗等においては、依然として「賃料減額交渉」が続いています。

継続中の賃料改定に携わる担当者としては、賃貸人・賃借人双方の関係性を極力損なうことなく、係争を回避しつつ、有利かつ円滑に交渉を進めるための、事前準備及びそのための根拠資料づくりの知識はもちろん、万一係争となった場合のことも考えた「賃料増減額」交渉スキルが求められています。

本セミナーは、事業用不動産の賃料増減額交渉請求を行なう際の対象物件の現状把握の考え方や、係争となった場合のことを考えた賃料改定の交渉術を学んだうえで、市場賃料と現賃料水準、相手方(当方)要求賃料水準との関係性を踏まえた継続賃料(改定賃料)算定手法をわかりやすく解説いたします。

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 2020年1月27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 46,200円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、  
41,800円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税を含む)

※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>

## 参加申込書

### 「テナント賃料改定」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... <input type="checkbox"/>
	●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	

0320200105-040

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迄おかけ直してください。

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て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、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮を願います。
- ・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

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。

## I. 賃料改定の基本及び実情と交渉方法

### 1. 賃料改定の基本的考え方及び実情

- 賃料改定の実情（近年の3大特徴）／賃料改定の基本的な考え方

### 2. 賃料改定交渉の前段階における準備過程の流れ（賃料交渉を始めるまでに何をすべきか）

- 現状把握のための5つのステップ／交渉スタンスの決定／交渉のための準備と確認しておくべき事項

## II. 賃料改定のための現状把握の具体的な考え方と手法

### 1. 継続賃料のあたりをつける

- 自らあたりをつける
  - ① 市場賃料（新規賃料）の調査
  - ② 市場賃料水準、現賃料水準及び相手方（当方）の要求水準との関係性、並びに位置関係の把握
  - ③ 市場賃料を踏まえての継続賃料水準の検討

- 鑑定評価等の活用

### 2. 相手方の分析、相手方提案の分析

- 相手方の分析／相手方提案の分析／相手方の鑑定評価書の分析

### 3. 賃料設定ラインの策定（譲れないラインを決める）

- キャッシュフロー分析による賃料設定ライン／価格への影響分析による賃料設定ライン／相場、勝算からみた賃料設定ライン／賃料設定ラインの策定

### 4. 具体的な交渉方法の決定と交渉の工夫例

- 交渉スタンス・ストーリーの決定方法／即時に妥結できる例／交渉のための具体的な準備、根拠・エビデンスづくり

### 5. 賢く賃料を増額、減額するための今後の対策

- 定期借家契約の活用／フリーレント、段階賃料の活用

## III. 知らないで損する賃料改定における不動産鑑定評価の基礎知識

### 1. 不動産鑑定評価における賃料評価とは

- 賃料の種類（新規賃料と継続賃料／支払賃料と実質賃料／鑑定評価における管理費、共益費の扱い／鑑定評価における一時金の扱い）

### 2. 新規賃料の算定手法

- 新規賃料を求める主要な3手法とは（積算法／賃貸事例比較法／収益分析法〔オペレーショナルアセットの賃料、賃料負担力〕）／各方式により算定した新規賃料の調整と留意点

## IV. 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算定の具体的手法

- 主要な4手法とは（差額配分法／利回り法／スライド法／賃貸事例比較法）／各方式により算定した試算賃料の調整と留意点／鑑定評価のどの点が裁判や任意交渉で問題となるのか／なぜ直近合意時点がいつであるかが問題となるのか

## V. 賃料改定における現場の実際と注意点

### 1. 定期借家契約への切替えや立退料との関連、最近の賃料改定事例

### 2. 駅前商業ビル（オフィス・店舗）、ロードサイド店舗、老人ホーム、スポーツクラブ、パチンコ店舗等の賃料改定の現場や、調停・裁判（係争）の場で行なわれていることで、知っておくべき意外な盲点や注意点とは？

### 3. 賃料改定において目安としたい上げ幅、下げ幅はどの程度なのか？裁判をすれば賃料は上がるのか？

### 4. 賃料減額をあえて提案した事例とは？その損得勘定のメカニズムとは？

### 5. いつ任意交渉を諦めて、訴訟に移行すべきか？

## 講師プロフィール



## 成田 隆一（なりたり ゆういち）

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

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12年前に設立。前職である大手信託銀行や外資系コンサルティングファーム、外資系不動産投資会社等での経験を活かした「不動産投資」「借地借家等の揉めごと」「相続」に精通した稀有な不動産専門家として、他の士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」等の声も多く、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5,000億円にも及び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5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。

豊富な事例を  
踏まえて解説！