

**急務！
法務実務**

緊急事態宣言発出・コロナ禍でテナントの経営悪化がより深刻化へ。
急増が予想されるテナントの[倒産][退店]のトラブルに、どう対応するか。

商業・不動産デベロッパーが学ぶ

SC・商業施設における テナント[倒産][退店]を巡る 法的留意点とトラブル対応実務

コロナで想定されるテナント倒産急増に備える実務／
未払い賃料の対応、原状回復／退店を巡る中途解約金(違約金)の基本的な考え
破産管財人とどう交渉するのか／トラブルを未然に防ぐための条項の定め方 他

ごあんない

SC・商業施設におけるコロナの影響は依然として大きく、経済不安からの買い控えに加えて、緊急事態宣言下の営業時間短縮などから、入居するテナントの経営悪化が深刻化していくことが予想されます。

商業・不動産デベロッパーは、今後のテナントの倒産や退店に対してのトラブルを未然に防ぐための対応実務を、法的知識に基づいて備えることが急務となっています。

そこで本セミナーは、急増が予想されるテナント倒産、退店に対しての対処方法を学ぶものとして緊急開催いたします。テナント倒産の兆候を早期に掴み、テナントとの賃貸借契約を解除するなどの早期対処方法に加えて、テナントが倒産手続を開始した場合における各債権の取扱い、破産管財人との実践的な交渉手法、テナント退店時の中途解約金(違約金)の基本的な考え方、常にトラブルとなる原状回復に関する問題など、テナント倒産・退店に伴う、トラブルを未然に防ぐための具体的な条項の定め方を解説します。

コロナ時代のSC・商業施設のデベロッパー実務担当者の必須知識として、ご参加をお勧めいたします。

日時 2021年2月26日(金)13:00~17:00

会場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1

TEL.03-3265-8211

※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)

※テキスト代を含む

主催 総合ユニコム株式会社

Property

月刊レジャー産業資料

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

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

※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)

参加申込書

SC・商業施設における テナント[倒産][退店]を巡る法的留意点とトラブル対応実務

●会社名(フリガナ)

●貴社業種

●振込予定日()月()日

●当日現金支払い希望...

●ご担当者名()

●所在地(〒)

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

●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「お名前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「代理者のお名前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宛まで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、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。
- ・開催中止の場合は受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止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。

セミナープログラム 13:00~17:00 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

講師プロフィール

I. コロナで想定されるテナント倒産の急増に対し、今から備えることとは

1. 債権の保全を強化する方法
2. テナント倒産の兆候を早期に掴むためには
 - (1) 倒産の兆候として気を付けるべき事象
 - (2) 実際に倒産に至る可能性をどのようにして見極めるか
3. 倒産の可能性が高いと判断した場合の対応方法
 - (1) デベロッパーから賃貸借契約を解除する方法
倒産解除条項の有効性
営業継続義務違反を理由とする解除
 - (2) テナントとの合意解約
合意解約の取り付け方
合意解約書に盛り込むべき事項

II. テナント倒産への対応

—— 未払い賃料の対応、原状回復へ

1. 倒産手続が開始された場合における各債権の取扱い
 - (1) 敷金や売上預託金から回収できるか
 - (2) 敷金や売上預託金では足りない場合に、優先的に回収できるか
2. 未払い賃料の対応、原状回復など、実務対応

III. 破産管財人との交渉の進め方

—— 裁判に備えた、破産管財人との実践的な交渉をどう進めるか

IV. テナント退店を巡る法的留意点

1. 中途解約の有効性
2. 中途解約金(違約金)特約の効力と限界
 - (1) 裁判例から導かれる中途解約金の基本的な考え方
 - (2) コロナ下において考慮すべき事項

V. 原状回復に関する問題

1. 原状回復義務の基本的な考え方
2. 原状回復工事の履行に代えて金銭合意する場合の留意点
3. トラブルを未然に防ぐための具体的な条項の定め方

VI. 質疑応答



光風法律事務所
弁護士

柴田 矩康
(しばた のりやす)

1995年東京大学法学部卒業後、三井信託銀行(現三井住友信託銀行)入行。2006年中央大学法科大学院法務研究科修了、同年司法試験合格。07年桃尾・松尾・難波法律事務所入所。11年アメリカ合衆国フォーダム大学ロースクールバンキング、コーポレート & ファイナンスローコース修了。14年金川国際法律事務所、16年外務省経済局国際貿易課サービス貿易室の勤務を経て、19年光風法律事務所入所、現在に至る。



光風法律事務所
弁護士

岩永 智士
(いづなが ざとし)

2004年東京大学法学部卒業、13年法政大学大学院法務研究科修了、同年司法試験合格。15年フロンティア法律事務所入所、16年光風法律事務所入所、現在に至る。

光風法律事務所

不動産関係を主な取扱い業務としているが、なかでも特殊性の強い、商業施設・ショッピングセンター・商業ビル・地下街等の案件を数多く取り扱っている。商業施設が常時直面する、定期賃貸借契約への切り替え、賃料値上げ・値下げ交渉、約定損害金請求、原状回復工事、中途解約金等の交渉や裁判はもちろん、ショッピングセンター等のリニューアルに基づく退店交渉、出店契約書や出店条件合意書のひな形の作成等の包括的アドバイザーも多数務めている。近年では、テナント企業などの倒産に伴う破産管財人との交渉・裁判も数多く手掛けている。

このほか、クレーム対応にも取り組んでおり、行政機関や大手企業(鉄道事業者・バス関連会社、流通、製造メーカー、ホテル業、マンション管理会社、薬品・化粧品会社)の担当者から引き継いで悪質クレマーとの交渉・裁判も手がけている。

光風法律事務所執筆最新資料集のご案内

商業・オフィスビルの「賃料増減額請求」法的対応&交渉実務資料集

●A4判/縦型/106頁 ●定価86,900円(本体79,000円)

●2021年1月12日発行

賃料減額請求への対応と売上増のテナントに対する増額請求の法的対処法を収載!!

具体的な交渉戦略手法や休館中の賃料請求の判断基準、契約書見直しのポイントを詳解!

●発行/総合ユニコム(株)

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。



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