

大好評 参加者の声

- 相手側の意見や反応にどう返答すべきかなど、具体的なアドバイスが参考になりました (PM会社)
- ストーリーを事前につくっておくことが、具体的な交渉を進めるうえで大切だと学びました (不動産会社)
- 新規賃料と継続賃料を絡めた賃料改定交渉の進め方が参考になりました (PM会社)
- 賃料交渉時に留意すべき事項など具体的な解説が役に立ちました (不動産会社)
- やるべきことや、やるべきではないことなど、賃料交渉の具体的なテクニックが参考になりました (不動産仲介会社)
- 事例など現場での生の説明がとても良かったです (不動産会社)

【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
不動産コンサルタント
不動産鑑定士
東京地方裁判所鑑定委員

総合ユニコム「不動産マネジメントセミナー」のご案内

賃料交渉は「テナント構成変更」や「契約内容見直し」の好機。
自物件の「資産価値を向上」させる賃料交渉の実務を学ぶ!

東京地方裁判所鑑定委員がポイントを解説 テナント賃料改定実務講座

事務所ビル/駅前商業ビル/飲食店舗/賃貸マンション/有料老人ホーム/
ロードサイド型店舗/スポーツクラブ/パチンコ店舗等の事例を踏まえて解説

- 改定賃料算出手法と、定期借家契約への切り替えと立退料との関連
- 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り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?

7/19(火)
13:30~17:00
明治記念館
(東京・信濃町)

ご案内

近時、テナントの売上激減による賃料減額交渉や、出店戦略見直しによる撤退や減床等が相次ぎ、空室が増加しています。

ビルオーナーにとっては逆風の状況が続いていましたが、先進事例では、テナント移転先確保が比較的容易な状況を逆に、困難テナントや迷惑テナントを選別し、テナント退去までを見据えた賃料改定交渉や契約内容の見直しを行うことで、自物件の資産価値を向上させる動きが生じてきました。

ビルオーナーや賃料改定に携わる実務担当者としては、テナントからの賃料減額請求時に自物件の資産価値を下落させないことはもちろん、賃料改定を契機に自物件を良質なテナント構成に変え、契約内容を見直して資産価値を向上させる戦略的な視点やノウハウ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を行う際の自物件の現状把握の仕方や、改定賃料の算定手法を学ぶとともに、現場担当者として係争となることを踏まえて、いかに賃料改定交渉を進めていくべきなのかを解説。

さらには、賃料改定を契機に自物件を良質なテナント構成にするための戦略の立て方や交渉の進め方など、いま賃料改定の現場で求められるノウハウについても開示いたします。

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、金融機関の皆様のご参加をお勧めいたします。

開催概要

開催日時 **2022年7月19日(火) 13:30~17:00**

会場 **明治記念館**
東京都港区元赤坂2-2-23 TEL.03-3403-1171(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 **55,000円(1名様)**
(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、
48,400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**
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) 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

東京地方裁判所鑑定委員がポイントを解説 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	

O-0320220714-040

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3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。
- ・開催中止の場合に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・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

講師

13:30～17:00 ※途中休憩を挟み進行いたします。

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
 - ・市場賃料（新規賃料）の調査
 - ・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
 - ・市場賃料を踏まえての継続賃料水準の検討
 - 鑑定評価書等の活用
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
 - 鑑定評価のどのような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り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、有料老人ホーム、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？
6. コロナ禍でのトレンドの変化と賃料交渉、係争への影響及びコロナ禍ならではの留意点
7. コロナ禍の賃料改定交渉をビル資産価値向上に繋げるための戦略的視点とは？

**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プロフェッショナル・パートナー
養成塾<成田塾> 塾長

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

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、土業はコンサルタントになれ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、問題解決を行っている。

主著書に、日本で初めて立退料にフォーカスした実務書籍「[新版] 賃貸不動産の立退料算定&交渉戦略マニュアル(総合ユニコム刊)」など6冊がある他、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。