

大好評

参加者の声

- 具体事例をもとに立退き実務の全体像をご説明いただいたので、非常に有意義な時間でした（建設会社）
- オーナーと借主との見解の溝や、揉めるポイントとその対処法が非常に役に立ちました（不動産会社）
- ストーリーのつくり方や立退料の相場が勉強になりました（PM会社）
- 立退料の試算を求められることが多いので、目安を教えてくださいました（不動産鑑定会社）
- 理論を詳しく解説したうえで、実際の事例を数多く説明いただき理解が深まりました（不動産仲介会社）
- 営業補償や造作買取の考え方など、ケース別に説明していただきとてもよかったです（不動産会社）

【講師】 成田隆一氏

株式会社フローク・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

8/23(火)
13:30~17:00
明治記念館
(東京・信濃町)

立退料を減額し、困難テナントを退去させる 立退料交渉のストーリーづくりと 立退料算定実務講座

東京地裁鑑定委員が裁判を見据えた実務を解説

- 立退交渉の事前準備と現場での留意点
- 立退料の構成要素と借家権価格の算定
- 事務所・店舗・住居の交渉の特徴と相場
- 立退交渉のストーリーのつくり方
- 訴訟に移行する際の留意点は何か
- 定期借家契約への切替え時の留意点
- 立退料が高騰化する理由と防ぐ手立て
- 通常生ずる損失補償額の算定と相場
- 立退料の算定において役立つ資料
- 立退きで苦戦する業態・地域・特徴
- 係争時の具体内容と係争時の注意点
- コロナ禍の立退きの傾向と留意点、等

ご案内

コロナ禍を契機に、テナント移転先の確保がこれまでと比較して容易となり、困難テナントや迷惑テナント退去に向けたチャンスが到来しています。しかしながら立退料は、法律や明確な規定がなく根拠が不明な場合が多いため、トラブルになりやすい項目です。そのため担当者には、「立退料はどの程度になりそうなのか」「相手方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」「こ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、具体的な根拠に基づいた算定や交渉ができるための実務知識が求められています。

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「交渉現場や係争時の留意事項」など、「困難テナントや迷惑テナントの退去」に向けた実務知識を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8月23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

立退料を減額し、困難テナントを退去させる 立退料交渉のストーリーづくりと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... <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-0320220805-040

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。
 - ・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。

はじめに コロナ禍で変わった立退交渉を取り巻く環境

1. コロナ禍における立退きの傾向及びコロナ禍ならではの留意点
 - テナント移転先の確保が容易に。困難・迷惑テナントを退去させるチャンス
 - コロナ禍ならではの留意点とは

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. 立退料の目安と傾向を知る

1. 立退料の目安となる数値、傾向、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

V. 立退料算定や交渉現場の実際と交渉時の留意点

<豊富な事例を踏まえて>

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. 立退き交渉は何かから始め、どういうストーリーで行うのが良いか（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注意点
 - 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？
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態・地域・特徴とは？
 - いつ訴訟に移行すべきか？ 訴訟に移行する際の留意点は？
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



成田 隆一（なりた りゅういち）

株式会社フローク・アドバイザーズ
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。