

事例解説

●事務所 ●賃貸住宅
●商業テナント

飲食店／衣料品店／小売物販
店／医院・診療所／理髪店・美
容院／クリーニング店／ドラッ
グストア／コンビニエンスストア
／パチンコ店／ゲームセンター
／宗教関連施設／等

【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
不動産コンサルタント
東京地方裁判所鑑定委員
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



総合ユニコム「不動産マネジメントセミナー」のご案内

「不動産のプロが頼る不動産鑑定士」が立退き実務を教示

困難テナントでも大丈夫！

立退き実現& 立退料減額実務講座

9/19(火)
13:30~17:00
東京ガーデンパレス
(東京・御茶ノ水)

困難&迷惑テナント立退きのための実務を解説

「立退料には何が含まれるのか?」「どういう項目を補償すべきか?」をその算定方法と共に学んだ
うえで、「事務所・賃貸住宅・商業テナント」などタイプ別の交渉留意点、立退料相場などを解説。
困難テナントに「費用を抑えつつ早期に退去してもらう3大法則」を理論と実践事例から詳解!

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、好立地エリア、人口流入、再開発が進むエリアを中心に、「退去を拒むなどの困難テナント」が一定数存在します。商業テナントは特に難しい場合が多いです。そして、その解決を図る際に問題となるのが立退料です。まさに、立退料は立退き交渉のなかで最も重要であり、かつ揉める要素なのです。

本セミナーは、立退料はどのように算定されるかというメカニズム（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）、相場感を提示して具体的に解説。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、困難テナント退去を含めた立退きプロジェクト全体の成功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、金融機関の方々のご参加をお勧めいたします。

開催概要

開催日時 2023年9月19日(火) 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 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 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。

お問合せ先／総合ユニコム(株)企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。
ネットでお申込み <https://www.sogo-unicom.co.jp>

左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
FAXでお申込み ☎ 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)



- お申込み方法
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
 - ・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号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」を郵送いたします。
 - ・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
 - ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名前1枚」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払について
 - 【インターネットでのお申込み】
 - ・弊社HP経由でのお申込みに関し、クレジットカード決済が銀行振込への選択が可能です。なお、クレジット決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
 - 【FAXでのお申込み】
 - ・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(お振込済みの場合)」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3,000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。
 - ・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、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。
 - ・ご記入いただいた個人情報、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。

参加申込書

困難テナントでも大丈夫！ 立退き実現&立退料減額実務講座

●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... ☐ ●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-0320230918-040

セミナープログラム

13:30～17:00 ※途中休憩を挟み進行いたします。

講師



成田 隆一（なりた りゅういち）

株式会社フローク・アドバイザリー
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。

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、成功法則 ＜豊富な事例を踏まえて＞

1. 立退料を減らす！ための3法則

- ＜法則1：計画性＞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？
- ＜法則2：立退料を高額化させないストーリーづくり＞立退料を高額化させる4要素とは？
- ＜法則3：正当事由を整える、心証を良くする＞そのための5要素とは？

2. 立退き交渉は何から始め、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(PJ)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
- 【事例】短期PJ案件、中長期PJ案件別の立退き交渉の準備、ストーリーづくり

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、実態

- 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困難テナントの業態・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. コロナ禍における立退きの傾向、コロナ禍ならではの留意点及び戦略的視点

6. 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