

すぐに活かす!
交渉実務
習得

不動産開発事業のために必須となる実務知識＝「建物明渡交渉」
基本となる考え方と仕組み・留意点を理解し、円滑に進めるための実践手法を学ぶ！
さらに交渉に不可欠な「立退料」の算定実務を分かりやすく解説!!

建物明渡交渉と立退料の算定方法

すぐに交渉に役立つ法務書式と交渉スキルとは
[建物明渡]と[立退料算定]の実務ノウハウを習得する実践講座!

建物明渡交渉の非容易性／立退料の抑制方法／建物明渡交渉と耐震診断
交渉時の留意点(更新拒絶の通知、説明、立退料金額提示、フリーレント等の留意点)
立退料の支払い方法、不当要求への対応、立退料を増額しない方法

ご あ ん な い

不動産事業への投資、開発意欲が依然として高まりを見せるなか、経年劣化した事業用ビルや賃貸マンション、耐震不足の区分所有マンションまで、建物建替え計画が各所で進んでいます。

しかし、開発においては、既存建物のテナント、入居者の立退きが常に大きな課題となり、開発事業者の明渡交渉能力が事業の成否を大きく左右する時代となりました。

実際にビルの再開発での明渡交渉には長い年月を要し、円滑に進めるための法的知識はもちろん、立退料の算定、交渉技術が必要とされます。特に立退料は、金額をいかに抑制していくのか、相手方の要求やトラブルを回避しながら進めていくノウハウは重要な実務スキルとなっています。

本セミナーは、建物明渡交渉を進めるための法務知識を確認し、交渉を進める手順、注意点を確認していきます。そして開発事業費にも大きく影響を及ぼす立退料の算定、不当要求への対応、立退料を増額しない方法、建物明渡における耐震診断等の実務の知識を習得していきます。

日 時 2017年4月25日(火) 13:00～17:00

会 場 アイビーホール
東京都渋谷区渋谷4-4-25
TEL 03-3409-8181

※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 41,040円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社

プロパティマネジメント

月刊レジャー産業 資料

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 む利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

※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!
<http://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にて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、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・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。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。

参加申込書

建物明渡交渉と立退料の算定方法

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
TEL. () FAX. ()	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●出席者名①(フリガナ)	●ご担当者名()
●E-MAIL	●所属部署・役職名
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320170403-050

建物明渡交渉と立退料の算定方法

セミナープログラム

講師プロフィール

I. 建物明渡交渉の非容易性

1. 法的制約
更新拒絶の通知が必要であること／正当事由が必要であること／弁護士法第72条
2. 移転先の確保の非容易性
3. 立退料の算定の非容易性
一義的に判断できないこと(ロケーション、テナントの形態等により異なる)／裁判例から立退料の算定項目と相場を考察
4. 不当な立退料の要求

II. 建物明渡交渉を進める際の準備、事前手段

1. 建物明渡計画の策定における注意点
2. 明渡交渉の開始5年以上前から行えること
3. 明渡交渉の開始1年前に行えること
4. 立退料の支払い回避の方法
賃料増額請求／定期建物賃貸借契約への切替え／賃料未払い等による賃貸借契約の解除
5. 立退料の抑制方法
明渡交渉期間に余裕をもたせること／移転先の確保または再入居の容認／裁判外での解決
6. 不当な立退料の要求に対する対応策 ～建物明渡訴訟の提起～
7. 建物明渡交渉と耐震診断
8. その他
立退料の相当分を控除して購入すること／テナントの分析、情報収集

III. 建物明渡交渉における注意点

1. 更新拒絶の通知を送付する際の注意点
2. 明渡交渉は個別交渉か、団体交渉か、説明会開催の有無
3. 明渡理由を説明する際の注意点
4. 明渡交渉にて詰める内容
明渡時期／立退料／原状回復義務免除／所有権放棄条項等
5. 明渡条件を伝える際の注意点
6. 明渡条件に難色を示すテナントへの対応方法
7. 譲歩案を提示する際の注意点
8. 相手方から対案を引き出すこと
9. 移転先あっせんの際の注意点 ～高齢者対応を含む～
10. フリーレントの提案における注意点
11. 原状回復義務免除の際の注意点
12. 明渡に応じるテナントから合意すること
13. 明渡交渉の際の必要書類
14. 無理はしないこと ～明渡請求訴訟を念頭に交渉すること～
15. 非を追及された場合の対応方法
～譲歩する場合とそうでない場合の見極め～
16. 弁護士に委任する見極め、タイミング

IV. 各事例における立退料の算定方法

1. 住居の場合／2. 事務所の場合／3. 店舗の場合／4. その他

V. 質疑応答

田中 利生 (たなか としお)
齋藤総合法律事務所
弁護士

1969年生まれ。日本大学法学部卒業。第二東京弁護士会所属。土地賃貸借関係、建物賃貸借関係、区分所有法関係など、多くの不動産関係の案件を取り扱う。直近では、地区計画に基づく建替えのため、店舗・事務所・住居等の複合用途に供している300戸余の賃貸物件(普通借家160戸余、普通借家から定期借家への切替え済み40戸余、定借100戸余)の明渡案件を3年間かけて任意交渉から明渡しの裁判(10戸余)までを行ない、明渡しを完了させる。

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。

弊社ホームページでは、セミナー・展示会・刊行物などのご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン[総合ユニコム通信]を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



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