

■賃料交渉の第一歩

交渉のたたき台として**不動産鑑定評価書**などを使い、

新規賃料と継続賃料について認識を一致させる

☆鑑定評価の条件

- ①相手に説明しやすいように論点が整理されている
- ②原契約内容、現在のマーケット賃料、直近合意時点からの期間、その期間内の事情変更、諸般の事情変更の内容が分析されている
- ③結論に至った理由が論理的に説明されている

例に挙げた継続賃料の交渉も、新規賃料と継続賃料の違いを、貸主・借主双方で認識を同じくすることが大切です。最終的には細かい数字のすり合わせをしますが、まずはアバウトなイメージをお互いに共有することが大事なのです。不動産鑑定評価を用いて双方の認識を一致させ、妥当な範囲の賃料水準を共有することによって、無駄な交渉を減らし、費用や時間を節約してもらいたい。私はこの思いから、今回「交渉の材料として不動産鑑定評価を使

う方法」と題して伝えていきます。できれば争いになる前に、不動産鑑定士による不動産鑑定評価書または意見書などを取得して、それを交渉のたたき台として使ってください。それにより現状を認識して論点を整理し、提示する継続賃料の理由を論理的に説明することができ、そうすることで、説得力のある交渉が可能になると考えます。ただし、使う不動産鑑定評価書や意見書は大前提として、説得力のあるものでなければ意味がありません。そのため、次の3点に留意して、依頼する不動産鑑定士を決めてください。

- ①交渉相手に説明しやすい論点を整理を行ってください。
- ②当初の契約内容と現在のマーケット賃料、そして現在の賃料の直近合意時点からの経過期間、その期間における事情変更、そのほか諸般の事情変更の内容をきちんと分析してください。
- ③結論について、なぜそうなったのかという理由を論理的に説明してくれる。

不動産鑑定士に依頼する場合は、不動産鑑定評価書のフォー

始めます。マーケットの賃料水準に直ちに合致させてほしいという短絡的な要求は、争いをさらにヒートアップさせてしまいます。また貸主には「後から賃料を上げるのは至難の業なので、交渉のテクニックとして、まずは高めの賃料を提示する」という人もいます。しかし、私は違う意見です。もちろん、論理的に

検討した結果、高い水準となった場合は同意しますが、そうでない場合は、やはりもめ事になる確率を上げるだけです。

評価書でスムーズな交渉を

人間にはさまざまなタイプの人がありますが、継続賃料の概念とお互いの言い分を理解すれば、意外にすんなりと交渉がまとまる場合があります。

マットなどを確認し、レベルが高く、わかりやすい不動産鑑定評価書を作成してくれるかどうかを判断することが重要です。今回は継続賃料に関する交渉を中心に述べましたが、ほかにも立ち退き料や、権利関係が複雑な不動産価格について交渉する場合にも、不動産鑑定評価書や意見書が使えます。これらをぜひ利用してもらいたいと思います。

今回の解説

おがわアセットカウンセル(千葉県柏市)

不動産鑑定士・宅地建物取引士
不動産カウンセラー・事業承継士・相続診断士

代表取締役 小川 哲也氏

不動産会社数社での勤務を経験後、2003年3月に不動産鑑定士登録。日本ヴァリュアーズにてJ-REIT(リート)をはじめとする証券化案件や、上場企業の保有不動産のコンサルティング業務に従事し、取締役を務めた。16年4月におがわアセットカウンセルを創業。NPO法人日本不動産カウンセラー協会理事。