

賃料改定コンサルティングのご提案



現在、お支払いのオフィスや店舗の賃料は適正でしょうか？

ご存じでしたか？・・・

平成3年の「借地借家法改正」により、契約内容にかかわらず、入居時から経済情勢や土地建物の価格が変動した場合

「いつでも賃料の見直しをすることができるようになりました！」

そうはいつでも・・・

トラブル

◀ 交渉がうまくいかずにトラブルになったら・・・

人員不足

◀ 店舗運営が忙しくて人員にも時間にも余裕がない・・・

初期費用

◀ コストは下げたいが費用はかけたくない・・・

ノウハウ不足

◀ 不動産には詳しくないし、ましてや法律は・・・

そんな時こそプロにお任せ！

戦略的コストダウンという選択

賃料は、人件費につぐ大きな固定費です。コスト削減を考えた場合、電気、ガス、水道のような「流動的」なコストの削減では下がる金額も月々に変化し、安定したコスト削減は望めません。それに比べ固定費である賃料が下がるという事は、確実に「下がる金額が確定」するということです。

「つまり、確実なキャッシュフロー（原資）を生み出す事ができます」

- トピックス① 賃料交渉サービス・・・P6

近隣の価格・評価額で貴社の賃料の妥当性を調べ、お客様の代わりに第三者として貸主（物件オーナー）と賃料の交渉を行い、**経費削減**を実施します。

- トピックス② 原状回復工事減額交渉サービス・・・P9

お客様が退去時に支払う原状回復の費用を査定し、**適正な価格**を算出します。

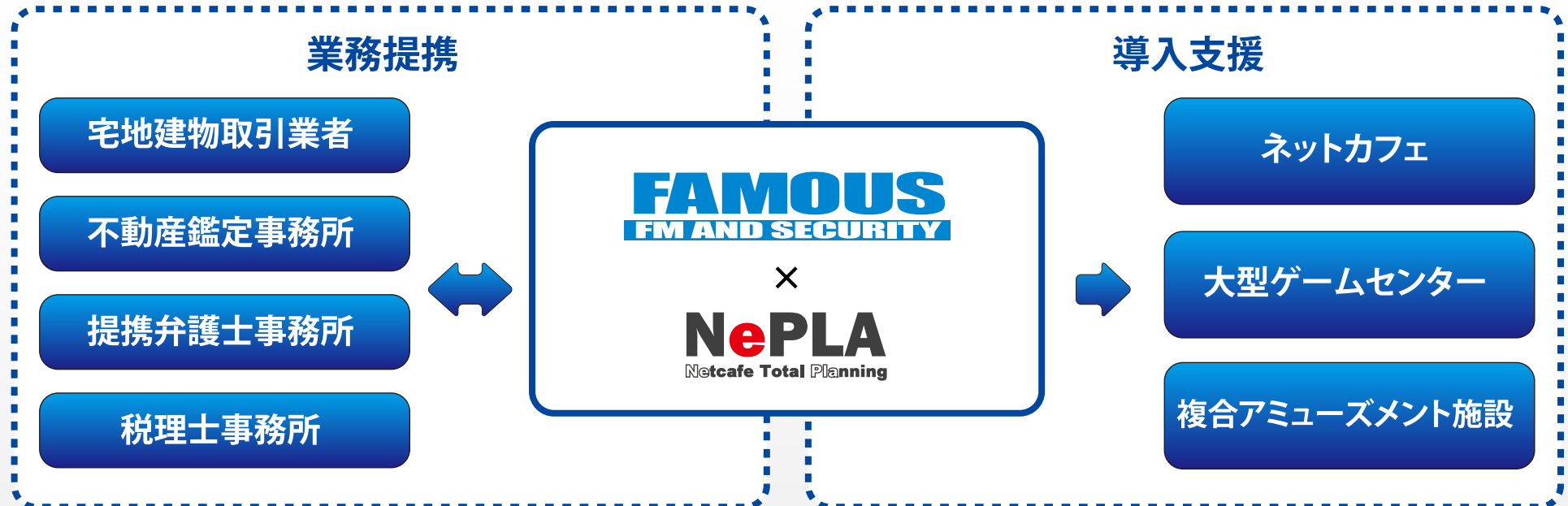
- トピックス③ その他、敷金返還交渉サービス等・・・P12

通常は退去時にしか戻ってこない敷金を適正化することで、**まとまった原資が創出**できるだけでなく、預け入れている多額の**敷金に対する保全**を行うことも可能です。

固定費の削減は全て純利益です！

私どもにお任せください!

賃料適正化により貴社のコスト削減を強力にバックアップします!



● **初期費用 0円**

完全成功報酬型ですので、貴社の**初期費用は0円!** しかも、お支払いは分割可能ですから、今まで通り賃料を支払う感覚でのお支払が可能です。

● **高い削減効果**

弊社の業務は全て提携弁護士事務所含め、有資格者・専門家によるプロジェクトチームが行います。よって**非併行為に抵触**する恐れもありませんし、専門家が行うため**95%の高い成功率**を誇ります。

● **トラブル0という安心**

独自に構築した専門的なノウハウで、**家主様との関係を悪化させることなく賃料適正化を実現**します。

無料で診断をさせていただきます!

1

賃料・原状回復費用適性診断

診断は無料。お気軽にご相談ください。

info@nepla.jp

賃貸借契約書・重要事項説明書・その他覚書等をご用意ください。(原状回復費用の場合は指定業者のお見積書) 調査後1~2週間程度で賃料診断書をお届けいたします。

まずは上記メールアドレスまでご連絡ください。

査定から適正化交渉、覚書作成まで、すべて弊社にて行います。

初期費用 **0** 円!

適正化の流れ

2

無 料

詳細調査、及び
ヒアリングの実施

3

無 料

目論見書の提出

4

無 料

内容詳細のご説明
ご発注

5

完全成功報酬

賃料適正化業務の
実施、覚書締結

トピックス①

賃料交渉サービス

賃料交渉できる根拠

民法の契約自由の原則では、当事者の意志を優先させるために、契約条件は自由に決めることができるようになっています。これを賃貸借契約に当てはめると、情報量の差から貸主有利な契約条件となることがあります。このため民法上不平等な契約については平等に戻す権利があります。借地借家法第32条では契約の途中であっても賃料の増減の請求（賃料の見直し）ができると定められています。

5つのポイント!

ポイント
1

平均賃料25%コストカット

既に賃料交渉し、5~15%の経費削減を成功させている場合でも、不動産鑑定士や弁護士と連携して、更なるコスト削減（賃料の適正化）を実現させます。

ポイント
2

削減成功率95%以上の実績

今まで受注させていただいた案件すべてで削減成功しています。専門的な知識とノウハウで確実な減額をお約束いたします。

ポイント
3

完全成功報酬で安心

完全成功報酬のため、事前のお支払いは不要です。調査費や相談料もいただきません。賃料削減が成功したときのみ、削減した賃料の8~12ヶ月分をいただきます。

ポイント
4

お客様の作業負担ゼロ

面倒な貸主（物件オーナー）とのやりとりや法律的な手続きはすべて弊社が代行します。最低限の必要書類の確認や、情報をいただく以外、ご負担はありません。

ポイント
5

貸主との信頼関係も崩しません

豊富な不動産業界経験で、貸主（物件オーナー）との人間関係に影響を与えない配慮や、ノウハウも充実しておりますのでご安心ください。

平均賃料25%コストカットの実績!

当社の実績では、オフィス賃料の平均削減率は25%になります。また、手数料は完全成功報酬で、削減した賃料の8~12ヶ月分(初年度のみ)をいただいております。

月額賃料が100万円の場合、25万円の賃料値下げで年間300万円の経費削減、2年契約すると600万円の経費削減が見込まれ、弊社の手数料を引くと2年間で300~400万円のキャッシュフローが生まれます。

削減

賃料交渉サービス成功事例

- 企業 / 人材派遣会社
- 場所 / 大阪駅前 23坪 依頼時期 / 2010年5月
- 依頼内容 / 都内に本社を置く、人材派遣会社である大阪支社の賃料交渉の依頼を受けました。依頼の内容として、周辺物件の募集相場が現状の賃料よりも低いので見直しが出来ればとのことでした。

削減額 552,000円/年 **14.3%削減**

削減前 3,864,000円/年 削減後 3,312,000円/年

- 結果 / 削減結果にご満足を頂き、毎年定期的に本店・各支店の適正賃料を査定して貸主(ビルオーナー)と賃料交渉を行う契約を締結しました。

- 企業 / 人材派遣会社
- 場所 / 新宿 108坪 依頼時期 / 2009年8月
- 依頼内容 / 新宿にある人材派遣会社から、支社と本社事務所を統合したいので、本社事務所の賃料交渉の依頼を受けました。依頼の内容として業績が不振のため、少しでも賃料の見直しで経費削減できればということでした。

削減額 13,824,000円/年 **44.5%削減**

削減前 31,104,000円/年 削減後 17,280,000円/年

- 結果 / 本社事務所を108坪から128坪に増床し、坪単価の25%ダウンに加え、フリーレント期間4.5ヶ月の追加を頂きました。20坪増床したにもかかわらず、増床前より賃料を抑えることができました。

- 企業 / IT関連会社 ※マザーズ上場企業
- 場所 / 西新宿 285坪 依頼時期 / 2010年2月
- 依頼内容 / 上場IT関連企業の支社事務所から賃料交渉の依頼を受けました。依頼の内容としては、財務状況を改善したいので、賃料の見直しがあればということでした。

削減額 20,520,000円/年 **28.6%削減**

削減前 71,820,000円/年 削減後 51,300,000円/年

- 結果 / 月額1,710,000円の賃料の削減に成功しました。経費を抑えることにより、財務状況を好転させる要因になりました。

- 企業 / 情報通信サービス会社 ※ジャスダック上場企業
- 場所 / 大阪O江ビル 640坪 依頼時期 / 2010年3月
- 依頼内容 / グループ全体のコスト削減を推し進めており、もっとも大きな規模である本社の賃料見直しをお願いしたいとの事でした。

削減額 34,518,420円/年 **34.0%削減**

削減前 8,629,605円/年 削減後 5,753,070円/年

- 結果 / 当初は本社の移転も計画にあったようですが、本社の大幅な賃料削減によって、移転計画を見直す事となりました。

トピックス②

原状回復工事減額交渉サービス

原状回復工事減額交渉とは

原状回復費用に関しては、貸主（物件オーナー）指定の業者に依頼しなければならないなど、借主（テナント）に不平等な契約を結んでいる事が多く見受けられます。貸主（物件オーナー）側から相場に比べて高額な原状回復費用を要求されていても知識がないと高いか安いかわかりません。

一方、貸主（物件オーナー）の指定した業者を使わず、他業者で施工を行って原状回復費用を減額しても、工事範囲や施工条件に対しての折り合い、引き渡し時の検査など、貸主（物件オーナー）や管理会社とのトラブルが発生する事があります。

そんなお悩みを解決するのが、原状回復工事減額交渉サービス。

原状回復工事減額交渉サービスは、お客様が退去時に支払う原状回復の費用を査定し、適正な価格を算出、退去時にかかる原状回復の費用を適正に査定する事で、次のようなメリットが生まれます。

3つのメリット!

メリット
1

オフィス移転時のコスト削減効果

メリット
2

貸主（物件オーナー）や
管理会社とのトラブルや紛争の回避

メリット
3

敷金の早期返還など、
貸主（物件オーナー）側との調整を
委託できるので労力削減

500社を超える実績!

退去されるオフィス・店舗に関する指定業者見積書や賃貸借契約書等を参考にして、現地で調査を行います。その際にお客様から事情や意向を詳しくお伺いして、それに沿った形で専門家チームを形成し、プランニングを行ってまいります。

案件ごとの様々なケースが想定されます。まずは無料相談をご利用ください。

減額

原状回復工事
減額交渉サービス
成功事例

- 企業 / **コンピュータソフト制作会社**
- 場所 / 末広町 400坪 依頼時期 / 2010年3月
- 依頼内容 / 指定業者に大手ゼネコン会社があり、工事費用が予算を大幅にオーバーとの事で、減額交渉の依頼を受けました。

削減額 13,750,000円/年 28.5%削減

削減前	削減後
指定業者見積金額:45,500,000円	指定業者工事金額:34,500,000円
指定設計事務所監修費:2,750,000円	指定設計事務所監修費:0円(強行規定により)

- 結果 / 原状回復工事減額とともに、オーナー指定である設計事務所の工事監修費を強行規定により見積り項目から外すことに成功しました。

- 企業 / **クレジット決済サービス会社** ※東証1部上場企業
- 場所 / 渋谷 160坪 依頼時期 / 2010年2月
- 依頼内容 / 退去時の原状回復工事費用を抑えて、移転先の入居工事費用にしたいとの要望でした。

削減額 4,500,000円/年 34.0%削減

削減前	指定業者見積金額:	削減後	当社工事請負金額:
	13,500,000円		9,000,000円

- 結果 / 大幅な削減によって、移転先の入居工事費用として加算され、希望通りの内装に仕上がりました。

- 企業 / **人材派遣会社**
- 場所 / 西新宿 60坪 依頼時期 / 2009年12月
- 依頼内容 / 既存オフィス(60坪)退去にともない、原状回復費用の交渉の依頼を受けました。

削減額 900,000円/年 39.2%削減

削減前	指定業者見積金額:	削減後	当社工事請負金額:
	2,300,000円		1,400,000円

- 結果 / 貸主(ビルオーナー)より、他の原状回復工事案件をもご紹介いただく関係を構築することが出来ました。

- 企業 / **人材派遣会社**
- 場所 / 3拠点 合計約530坪 依頼時期 / 2009年4月
- 依頼内容 / 本社を含めた統廃合計画により、同時に3拠点の原状回復工事減額交渉の依頼がきました。

削減額 16,445,000円/年 45.7%削減

削減前	指定業者見積金額:	削減後	当社工事請負金額:
	36,020,000円		19,575,000円

- 結果 / 原状回復義務にない復旧項目を明確にした結果、テナント負担項目が無くなり大幅な削減となりました。

トピックス③

その他、敷金返還交渉サービス等

その他、充実のサービス内容

現在の不動産業界の動向として、空室在庫の増加率、賃料の下落率は増す一方であり、テナント誘致の競争激化から募集賃料を見直す動きが続いています。
そんな市況だからこそ、賃料や原状回復工事費用の適正化等を行う事により、お客様の収益性を上げる事で継続した契約を維持し、貸主（物件オーナー）側としても空室在庫のリスクを減らす事ができます。
適正な契約内容は貸主（物件オーナー）とお客様とのWIN-WINの関係を築く、重要な要素なのです。

● 敷金返還交渉サービス

通常は退去時にしか戻ってこない敷金を適正化することで、まとまった原資が創出できるだけでなく、預け入れている多額の敷金に対する保全を行うことも可能です。

● 敷金条件改定交渉サービス

敷金に対しての償却費を無くす契約への変更や、賃料改定を行った場合でも敷金返還ができる契約に改定を行います。

● 中途解約における違約金条件改定交渉サービス

中途解約に伴う違約金や損害金の条件内容を見直します。

● 継続拠点の転貸借交渉サービス

定期建物賃貸借契約や一棟借り、または建設協力金などがある一定期間内の解約ができない契約の場合は、転貸借を可能にして解約ができなくても空賃料が発生しない計画を立てます。

貴社の固定費、まだ削減出来ます!

すべて任せてみんなWIN!

まずは無料診断から!

info@nepla.jp