

オーシャン・ワイド

賃料改定コンサルティングの主な内容

主な業務	内容	費用
1 適正賃料調査 (「調査意見書」の発行)	①地価や周辺賃料の動向調査 ②鑑定士の意見聴取	1物件につき3～5万円
2 個別物件のコンサルティング	物件ごとの戦略協議	上記に含む
3 交渉ノウハウの提供	具体的な交渉戦術指導	上記に含む
4 交渉支援 (交渉の補助)		成功報酬制(※)
5 担当者の研修、経営戦略の検討	企業内セミナー、賃料削減対策	1回3時間以内5万円
6 賃料交渉セミナーの開催	一般セミナー(随時開催)	

(※概ね引下げ月額の7ヶ月～10ヶ月。調査費、交通費は原則無料。詳細はご相談の上)

主要取扱い実績

70～80%は上場会社、ないしそれに準じる多店舗展開の企業さまです

業種は多岐にわたりますが、主なものは次のとおりです

スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ホームセンター、パソコンスクール、学習塾、
外食、一般飲食、ドラッグストア、玩具販売、電化製品販売、美容院、整骨医、歯科医、
自動車整備、ガソリンスタンド、きもの教室、建材販売、レンタルビデオ、オフィス、地代 他

行動形態

経営コンサルティング方式 (いわゆる名刺方式はとっておりません)

業務の流れ (交渉支援の場合)

- ①コンサルティング契約の締結(含む、守秘義務契約)
- ②賃貸借契約内容の聴き取り
- ③現地視察
- ④周辺地価、新規募集賃料調査
- ⑤不動産鑑定事務所との協議
- ⑥「調査意見書」の発行
- ⑦交渉条件の決定
- ⑧交渉開始(支援)
- ⑨覚書の締結(落着)

「これぞ“家賃交渉・虎の巻”」の発行 (オーシャン・ワイド流交渉ノウハウの特集)

(主要タイトル)

- ①魅力的なテナントでありたい
- ②要求なくして改善なし
- ③賃料引下げの好機到来
- ④内職?それとも本職?
- ⑤Win Win を目指したい
- ⑥交渉は、物乞いではない
- ⑦調停なんか怖くない
- ⑧持ちつ持たれつ…共存共栄
- ⑨交渉ノウハウの学び方
- ⑩引下げ依頼は必ず文書で
- ⑪改定要請書の作り方
- ⑫初回訪問は15分で
- ⑬大切な「前回合意」からの期間
- ⑭いつも錦の御旗ではない法32条
- ⑮引下げ要請の根拠は?
- ⑯これぞ「賃料交渉・虎の巻」
- ⑰適正賃料の求め方
- ⑱コンサル会社の活用法
- ⑲「地価」の調査方法
- ⑳「初めに行動があった」(連載をおえて)

(これらの内容は雑誌「財界」(株)財界研究所)の平成21年3月より22年1月にかけて連載されたものです

…ご興味を持たれた方はお申し出下さい)