

10/3 13:00
金 ~17:00会場●都市センターホテル
講師●秋山英樹氏 兼ユニ総合計画

不動産事業者として、土地・建物を見た際に何を確認すべきか

不動産事業者のための――

不動産活用の 企画・提案のポイント

[入門講座]

不動産開発のフローと各種調査の方法 土地・建物に関する規制
不動産の用途・業種選定の考え方 将来を見据えた土地活用のポイント

中小ビル(1,000㎡以下の土地)を中心に解説

建物容積の考え方や
各種規制など、企画・提案時に
必要な基礎知識を解説!

土地活用における企画提案とは、土地の潜在価値の顕在化にほかなりません。土地の潜在価値を知るためには、その土地に実際に足を運んで現地調査を行なうとともに、法的調査・市場調査・利便性・施設調査を行なったうえで、活用企画そのものの事業性を検討する必要があります。特に不動産収益の源泉たる賃料に大きく影響する容積率や建物用途、その他の土地・建物に関する規制についての知識を備えておくことは、顧客に対して、より迅速かつ円滑に企画提案をするために重要となります。

本セミナーは、土地・不動産活用の企画・提案時に必要な基本知識の習得を目的に、現地調査の業務フローから、用途選定の考え方、各種規制、建物規模を最大限確保するためのポイントについて、一級建築士・不動産コンサルタントとして多数の経験をもつ秋山英樹氏(株)ユニ総合計画 代表取締役)から解説いただきます。

土地オーナーや家主などを顧客に抱える不動産会社の営業パーソンをはじめとした、不動産活用に携わる皆様のご参加をお勧めいたします。

FAX用 参加申込書 不動産活用の企画・提案のポイント [入門講座]

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① 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	
出席者② 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	

開催日時 2025年10月3日(金) 13:00~17:00

会場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1 ☎03-3265-8211(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) / 月刊プロバティマネジメント
月刊レジャー産業資料

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

ネットでお申込み

下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。

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

FAXでお申込み

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。

☎ 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「お名利1枚」と共にお渡ください。

●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かの選択が可能です。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「代理者のお名利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。

不動産活用の 企画・提案のポイント[入門講座]

PROGRAM

※適宜休憩を挟みます

秋山 英樹

株式会社ユニ総合計画 代表取締役
一級建築士

あきやま・ひでき●東京藝術大学大学院建築研究科修了。村田政真建築設計事務所を経て、一級建築士事務所株式会社ユニ総合計画代表取締役。不動産コンサル21研究会や100人の女性インテリアコーディネーターによる「IC21」を組織化し、暮らしやすさをデザインに取り込んだリノベーションを提案している。100年建築と健康建物をモットーに、住宅設計をはじめ土地活用に関わる建築企画・不動産コンサルから建物の設計・監理までを行なう事業コンサル型の建築家として活躍。その他に、通算78回・延べ2,200名超の受講者を数えるロングヒットセミナー「不動産事業収支計画の立て方と計算手法[基礎講座]」(総合ユニコム主催)の講師を長年務める。主な著書に、建築・不動産営業担当者のバイブルになっている「実践・建築の企画営業」(清文社)をはじめ、「実践賃貸住宅の企画と建設知識」(週刊住宅新聞社)、「実践・不動産事業の企画提案」(清文社)、「建築のプロが教える知恵と工夫」[Q&A]「建物の基礎知識」(プログレス)等のほか、「[新版]不動産事業収支の計算手法」(総合ユニコム)がある。日本建築学会正会員。

前回セミナー(2025年1月)参加者の主な声

用地取得時において、検討すべき内容がよく分かった(デベロッパー)/内容が幅広く、自分の知識が足りない箇所を把握することができた(デベロッパー)/コンバージョンや空中権売買など、今後の土地活用を考えるうえで役立つ内容が多かった(総合不動産)/土地・建物の規制についての理解を深めることができ、大変有意義な時間だった(信託銀行)

I. 不動産開発の考え方とフロー

●土地活用を取り巻く視点

- ・土地の価値・価格とは何か
- ・利用されない土地は「負動産」化
- ・土地に稼がせるのか、建物で稼がせるのか
- ・賃貸住宅ならではのメリットを活かす
- ・賃貸建物を建てるとなぜ相続対策になるのか
- ・事例で見る相続税の節税額

●不動産開発のフローと各種調査の方法

- ①計画地の法規制を調べる(用途地域→建蔽率・容積率→日影規制)
※その他規制・文教地区など特別用途地区や計画道路の有無
- ②入手資料と現地の照合
- ③土地の所有者確認を行なう(共有・借地権・抵当権)
- ④既存建物を建築計画概要書で確認する
- ⑤既存建物の入居者を確認する
- ⑥現地調査を行なう(敷地境界の確認→道路幅員→計画地の高低→近隣の状況)

●土地活用のいろいろ

- ・土地活用はどうするのか
- ・土地・建物を売る場合の注意点
- ・土地を貸す場合の注意点
- ・建て替える場合の注意点
- ・建てて貸す場合の留意点

●不動産投資の基本指標の考え方

- ・不動産評価の3つの方法
- ・投資利回りのいろいろ
- ・DCF法による不動産価格
- ・不動産のリスクプレミアムと割引率
- ・IRRの考え方による投資利回り
- ・レバレッジの活用とは

II. 土地・建物に関する規制

●建物の面積の考え方

- ・都市計画で決められた規制(建ぺい率・容積率・道路幅員)
- ・建物面積のいろいろ(延べ面積・容積対象床面積・専有床面積・施工床面積)

●建築可能面積は容積率や道路幅だけでは決まらない

- ・建築可能床面積に関わる要素(日影規制・高さ制限・採光規定・地域の条例)
- ・天空率により斜線制限緩和と指定容積率を超えることもある
- ・基準容積率を超えることもある
- ・どこを買収するのが一番効率的か

III. 不動産の用途・業種選定の考え方と提案書

●提案建物の用途を考える

- ・都市計画による用途規制(従前用途が法適合しているとは限らない)
- ・建物の用途規制や面積・近隣状況から提案する

●提案書はイラスト風で分かりやすく

- ・開発手法から成立可能施設を提案する
- ・開発手法を比較する
- ・開発の方向性と課題を示す
- ・事業の仕組みが分かりやすい提案書づくり

IV. 将来を見据えた土地活用

●コンバージョンによる利活用

- ・コンバージョンのいろいろ
- ・必要不可欠の条件とは(用途地域制限)
- ・マンション・シェアハウスにする際の留意点
- ・オフィス・店舗にする際の留意点
- ・オフィスビルをコンバージョンする場合のフローチャート

●定期借地権を活用する

- ・定期借地権の3つの方式
- ・地主にとっての定期借地権の損得勘定
- ・分譲マンションの現状、ストック数
- ・旧耐震マンションの現状
- ・マンション建て替えの実績
- ・「分譲マンションなら定借マンション」の理由

●連担建築物設計制度の利用

- ・連担建築物設計制度の概要
- ・連担建築物設計制度をどう活用するか

●空中権売買を考える

- ・容積制限を緩和する諸制度
- ・特例容積率適用地区
- ・アメリカでの空中権売買
- ・アメリカでの空中権売買事例
- ・空中権売買の売買価格はどう決まる
- ・空中権はどう担保する