



アメリカでの商工業不動産取引のプロセスについて

今回はトライスター商工業不動産会社 パートナーのローハン賀代子さんから「アメリカでの商工業不動産取引引きのプロセスについて」と題して情報提供頂きました。

当地でのオフィス、倉庫、工場など商工業不動産の売買、及び賃貸のプロセスについて、不動産仲介業者としての立場からお話ししたいと思います。特に初めて米国に進出される日本企業の方が、よくお尋ねになる質問をもとに説明いたします。

開設にかかる日数は？

これはどんな物件を探すのか、本社からの承認が早くおきるかどうかなどによって大きく異なりますので一概に言えません。まず仲介業者を通じて物件を探し始め、候補物件を選定し、候補物件が決まったら、条件や値段の交渉を行い、双方で合意点に達した時点で Letter of Inten が交わされます。この時点で正式な賃貸契約書が家主側から、売買の場合は売買契約書が売り手が買い手のどちらかから出ます。ここでお互いの弁護士が契約書の内容を検討、交渉を行い、双方が合意した時点で 契約書に署名することになります。ここまでの工程は、小さい物件などですべて早く進めば、5～6週間で終わることもありますが、詳細な吟味が必要な場合など、6～7ヶ月かかることもあります。

賃貸の場合、賃貸契約書署名の後、通常は家主側が内装工事をします。オフィスでも倉庫でも居ぬきでそのまま使えるという場合はほとんど無くて、オフィスの間取りを変更したり、テナントのオペレーションに合うように倉庫、工場を改装する必要があることがほとんどです。この場合、オーナー側は設計図を作成し、市や町から工事許可をもらった上で工事するので、工事内容にもよりますが、この工程が約2～6ヶ月かかります。内装工事が不要でなく、ただペンキ塗りとかカーペット取替えぐらいで済む場合は、許可は不要ですから、契約後1週間ぐらいで入居することも

可能です。

買取の場合、売買契約書署名の時点で普通は Due Diligence(調査期間)が始まります。これは、物件について、建物の材料、土地、地下水などに汚染があるかどうか、土地の地盤の強さはどうか、建物の構造や機能はどうか、その建物や土地が買い手の使用目的に合うかどうかなど、あらゆる点において調べる期間で普通は30日から60日の長さです。調査結果がネガティブであれば、買い手は取引をペナルティーなしでご破算にすることができます、調査結果がすべてOKと判明した時点から、普通は1～2週間で Closing(取引決済)となります。

取引にかかる費用は？

まず契約書の内容を検討、交渉してもらう弁護士の費用が必要です。特に売買の場合は Closing が終わるまで弁護士が必要です。弁護士費用は時間払いですが、一件につき2～3千ドルから何万ドルとケースバイケースです。賃貸契約ですと、入居する前に1～2か月分の保証金と初めの月の家賃を前払いします。保証金の額はテナントの会社の経済力と信用の程度によって異なりますが、新規に米国でオフィスを開く場合は保証金を普通より多く要求されたり、親会社の保証を要求されることもあります。反対に信用と経済力が強い場合は保証金なしということも可能です。保証金は立ち退く時に、建物にダメージを与えていない限り、返金されます。

内装工事費は普通は家主が払いその分賃貸料に上乗せしますので、テナントは契約時の一時金としては内装工事費は払わないのが普通です。しかし家主は内装工事費に利子をつけて賃貸料を計算しますので、それを避けるために、テナントが内装工事費を一時金で払ってしまうこともできます。内装工事費のうち、いくらかを家主に出させるか、賃貸料とともに内装工事費の家主負担額を交渉するのも大切なポイントです。

買取りの場合、正式な売買契約書に署名した時点で Earnest Money(手付金)を Escrow Account(第三者の口座)にいれます。これは普通は買値の1～5%ですが、この額は買い手にとっては少ないように交渉するのがお得です。残額は Closing の時に払います。

不動産仲介業者の手数料は家主から出るのが普通なので、テナントにとっては無料ということになります。売買の場合は売り手が仲介業者の手数料を払うので、買い手は払う必要がありません。

リース期間は何年が普通か？

これもケースバイケースで、小さいオフィスや倉庫であまり内装費用もかからないような場合、2年リースでもOKの時もありますが、大体は3年が最短のリースです。大きな案件や内装工事費が多く必要な時は5年から10年リースが多いです。内装工事費が多く必要な場合、実際にはテナントがリース期間でその費用を償却して賃貸料の一部として加算して払うことになるので、あまりリース期間が短いと賃貸料が高くなります。

買取と賃貸のどちらが有利か？

金銭面でどちらが得かを詳細に比較する為には税務上から比較する必要がありますが、ブローカーの見地から簡単に言いますと、今は特に金利も安いので買う方がお得です。ある建物を例えば25%のダウンペイメント、年利5%、15年のローンで買う場合を、同じ建物を15年リースする場合と比べると、買い取りの方は、初めからローンの支払いのほうが毎月の賃貸料より15~20%安いし、ローン支払い15年後には、所有権は自分に移るし、しかもその元利合計は、15年間の賃貸料合計より安いのです。

もうひとつの理由は逆説のようですが、不動産は所有しているほうが処分しやすいのです。大きな倉庫工場などの場合、賃貸期間も5年から10年と長いのが普通ですが、その期間に何かの理由で移転する必要が生じた場合、普通はサブリースしなくてはなりません。サブテナントを探すのは容易なことではありません。売るほうが容易です。特に今は、株投資などがあまり魅力が無いので、賃貸用の不動産を投資物件として持つことに人気があり、よい物件はたやすく売れます。

日本と米国の不動産取引の相違

米国では 物件が市場に出ると、それを売るなりテナントを探すことを任された不動産会社 (Listing agent) がすぐ同業他社に知らせて、業界で共通のデータベースに入れたり、Eメールなどで情報交換して、お互いに協力します。ですから、1つの不動産会社に依頼するだけで、市場のすべての物件情報が手に入りますし、仲介業者はどの会社の物件も扱えます。日本の場合、このような協力システムが無いので、多くの不動産業者に会わないと多くの情報が入りません。

仲介業者の手数料は基本的には 売り手、または家主側から Listing agent に払われ、Listing agent はもらった手数料の50%を買い手、またはテナントのエージェントに払います。ですから買い手、テナントにとっ

て、仲介業者の手数料は無料です。日本の場合、一人の仲介業者が売り手と買い手の双方から、または家主とテナントの双方から手数料をもらったりすることが普通のようなのです。

このように基本的には売り手、家主から手数料のすべてが出ていますが、エージェントはそれぞれの顧客に忠誠をもってサービスするということが法律的にも倫理的にも義務づけられており、Listing agent は売り手、家主の保護と利益を第一に考え、同様に買い手、テナント側のエージェントは自分の顧客に対して同じような忠誠を義務づけられています。ですから、こちらでは 一人のエージェントが売り手 (または家主) と買い手 (またはテナント) の間に立って交渉するのは Dual agency といい、これはできるだけ避けるようにいわれており、双方がそれぞれのエージェントをたてるのが常識です。

米国での不動産ブローカー業界は法律規制が厳しく、2年毎のライセンス更新時にもテストにパスする必要があります。法律や倫理面で違反すると罰金を科せられたり、ライセンスを失うことにもなるのでおむねどのブローカーも信頼できると言えます。



左から沖川泰子氏、Ray Okigawa氏、ローハン賀代子氏

Tristar Associates社の概要

企業名 (英) : Tristar Associates, LLC
 企業名 (日) : トライスターアソシエーツ
 所在地 : 1699 Wall Street, Suite 215
 Mt. Prospect, IL 60056
 代表者 : 沖川泰子
 電話 : 847-690-0910
 ファックス : 847-690-0916
 コンタクトパーソン :
 沖川泰子
 ローハン賀代子
 Ray Okigawa
 URL : WWW.tristarassociates.com
 問い合わせメール : Yokigawa@tristarassociates.com