

アメリカ不動産事情 – 賃貸契約更新時こそ注意が必要 –



WHITE CUBE LLC
Real Estate | Business Solutions

WHITE CUBE LLC
大春 敬

住宅の賃貸契約とは異なり、商業・工業用賃貸契約更新には最深の注意を払う必要があります。具体的な事例も交え見逃してはならない注意点を分かりやすく解説いたします。

賃貸契約 慣習・法律

オフィス・商工業用賃貸契約は、日本でも昨今都市部で期間を限定した定期借款も徐々に普及して来ましたが、未だに単年で契約し自動更新を繰り返すことができる普通借款が一般的です。また、家主とテナントの話し合いにより途中解約も可能なため、契約更新を余り意識しないことが多いようです。

アメリカのオフィス・商工業用賃貸契約は、3年から5年、あるいは10年の長期契約が多く、期限も明確に定められています。日本企業は事業環境の変化に対応するために短期契約を要望する傾向がありますが、アメリカの賃貸契約の特徴として以下の点を忘れてはいけません。

では、アメリカの賃貸契約上、契約期間を過ぎてもテナントが居残った場合、どういったことが起きるのでしょうか？

- 契約終了時の翌月からペナルティーを支払わなければならない。
- 貸主に金銭的損害を与えた場合訴訟されることもある。
- 時と場合によっては強制的に退去させられることもあり得る。

逆に考えれば契約期間が明確に定められているので、その契約期間中はビルが売買されて家主が変わっても、契約書上にあるテナントと合意事項に変更はありませんし、期間中はテナントが保護されているので立ち退きを迫られることはありません。

賃貸契約書 作成・交渉

日本の契約書は雛形的なものが主流で、事細かな項目に関して触れておらず、家主とテナントのどちらに責任があるのか明確でないことが多いので、最終的に両者が紳士的に協議することで全てを解決することになります。これは単一民族的発想であり、「日本の常識」という範疇で相互理解が成り立つという前提に立っているためと思われる。

多民族・多文化のアメリカでも住宅用賃貸契約書は雛形を使用する場合がありますが、商工業用賃貸契約書に雛形を使用せず、家主の弁護士が賃貸契約書を作成します。当然のことながら家主に雇われた弁護士はクライアントである家主に細部に渡って有利な内容の契約書を作成しますので、賃貸契約書は30~50ページにも及び、日本の雛形賃貸契約書とは全く別のものであるとお考えください。時には、「そんなことまで想定するの？」と首をかしげるほどの内容まで記載されていることもあります。

当然何事も交渉の国ですので、テナントは契約書を受け取ったまま素直に署名するのではなく、一言一句内容を確認し家主と交渉しないといけません。

賃貸契約書交渉に関して以下の点にご注意ください。

- 交渉は弁護士が行う。
一般的には不動産専門の弁護士をお勧めします。
- 交渉には2週間から4週間かかる。
長引く時は数ヶ月かかることもあります。
- 交渉が成立せず、契約が破断になることもある。

WHITE CUBE LLC

不動産ブローカーとして、ビジネスコンサルタントとして、全米で業務を行っています。

弊社の特徴はチームワーク。

各専門家とチームを組みお客様の様々なご要望にお応えします。

www.whitecubellc.com

お問い合わせ・ご質問は大春まで

Tel: 847-772-4028

E-mail: toharu@whitecubellc.com

更新時 契約書改訂

忘れてはならないのが、更新時でも契約書の改訂を行うことです。更新だからと言って今までの条件をそのまま継続するというのではなく、実際は新しい契約を結ぶのと同様と考えてください。とは言っても、前述通り長い時間と費用をかけて交渉し成立した元々の賃貸契約書を一から書き直すのは効率的ではないので、変更事項だけを記載する Amendment を作成し基本契約書に追記する形を取ります。しかしここで重要なのは、一部でも契約条件を変更するという事は、新しい契約書を作成し交渉することと同様であるとのお考えください。

つまり、更新時にも不動産ブローカーや弁護士に詳細を相談して詳細内容の再確認を行うことが必要です。

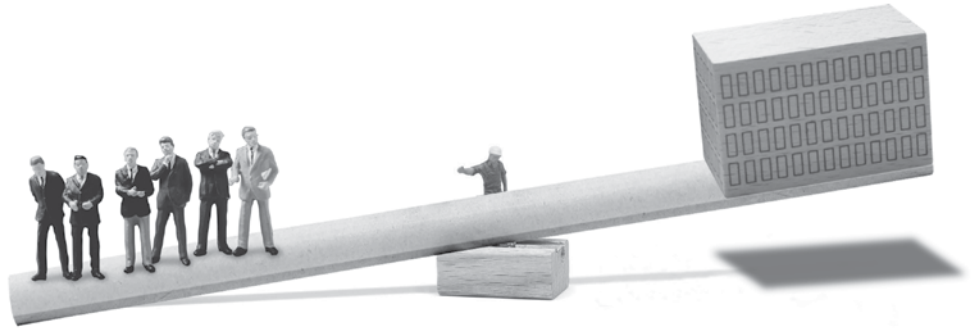
更新時 交渉可能項目

新たな契約を結ぶということは、更新時にも以下の項目を再交渉することができます。

- 賃料
- 保証金
- 修繕
- 改築
- その他の家主との取り決め事項
- 賃料上昇率
- 契約期間
- 改修
- 面積

前述通り、アメリカの賃貸契約では一般的に家主が自社の経費で補修・改修・改築を行うので、各契約条件にどれだけの経費が含まれているか、その経費の負担内容がどうなっているかを見極める必要があります。

構成は、ビルや家主によって異なり一概にはどの程度とは言えませんが、市場別にある程度のガイドラインがありますのでお気軽にお問い合わせください。



「交渉への影響力」

更新時 条件交渉注意点

更新時の交渉に一番重要なことはタイミングです。早過ぎず、遅過ぎず、最適な時期を見計らって行うことをお勧め致します。一般的に弊社がお客様に勧めしている時期は、規模の大小にもよりますが契約満期の1年前から6ヶ月までです。6ヶ月切ってしまうと交渉力が徐々に低下していきまいますので、いち早くご相談ください。

また、以下の要因で交渉時期に大きく影響が出てきますのでご注意ください。

- 市況が大きく変化した時
周辺市場における競合物件の動向次第で、交渉適正時期が早まる場合があります。
- 家主の事情に変化があった時
ビルオーナーの財政面や事業戦略上の理由で契約時期に関わらず交渉が開始することがあります。
- 他テナント契約状況
同ビル内の空室率や契約状況が大幅に変わった場合に交渉のタイミングが変わることもあります。
- 建物売買
物件の売却を検討あるいは計画している際に、家主から交渉を持ちかけられることもあります。

• リファイナンス

家主がリファイナンスする場合は、上記の物件売買時と同様な状態となりますので、契約期間中に更新や延長の交渉を持ちかけられることもあります。

残念ながらこれらの理由の多くは、家主側の都合が起因することが多いのですが、逆に言えば、こういう変動時期を好機と捉えてテナントにより有利な条件で更新交渉を行うことが可能になります。

Leverage

テコの原理

アメリカで交渉を行う際に良く使う言葉ですが、不動産契約の際は「交渉への影響力」を最重要として交渉に望んでください。

スケジュールを上手く管理し、豊富な市場情報入手し、競争原理を利用して有益交渉を行うために、各種専門家をご活用ください。

不動産経費の節約は直接利益に影響します。