

本社から「移転の可能性を調査すること」と指示が来た、さてどうすればいいだろう？



President
大春 敬

常に変化し続けるビジネス環境において、働き方を含めた見直しは不可避で、事業の拡大、縮小、または業態変更に伴い事業拠点の移転を検討するケースは少なくない。現地法人の責任者として移転の可能性を調査し、様々なオプションを検討する際に取るべき具体的な対応策と問題点を、このコラムでは以下の3つのケースに分けて事例を挙げながら解説する。

例1: 賃貸契約期間中に移転を検討する場合

例2: 賃貸契約期間中の移転で早期解約条項が付帯されている場合

例3: 自社ビルを売却し移転する場合

例1: 賃貸契約期間中に移転を検討する場合

• 賃貸契約書の内容を確認する際の留意点・確認事項

賃貸契約期間中に移転を検討する際は、契約期間、賃料の上昇スケジュール、早期解約条項、転貸 (Sublease) 条項、および原状回復義務などの契約内容を精査する。

拡張の場合は問題ないが、縮小の場合はアメリカの貸主が無条件で契約内容の変更に応じることはないため、貸主に何か有利に働く提案を検討する必要がある。一般的には転貸 (Sublease) またはバイアウト (Buy Out) のオプションを提案することになる。

• 早期解約条項に関して

米国における一般的な賃貸契約では、早期解約条項が付記されているケースは限定的である。アメリカでは賃貸契約期間が5年以下の場合、早期解約条項が認められるケースはほとんどない。実際には、早期解約が認められるのは7年-10年以上の長期契約の場合が多い。その理由は、途中解約条項を含む賃貸契約は、キャッシュフロー計算の際に、本来の契約期間総額ではなく早期解約オプションまでの期間総額を賃料収入として計上するからである。

• 拡張を検討する場合のポイント

- 同一ビル内での拡張を検討する。契約期間中であっても同じビル内に空室があれば拡張移転は問題なく実行可能である。拡張契約は貸主にとっても有益な機会になるので積極的に対応する。それだけに、テナントはより良い条件を交渉できる絶好の機会であることを理解しておく。
- 同一ビル内に空室が該当しない場合は、同一オーナーが所有する他物件での拡張の可能性を模索する。同一ビル内でもなく、ビルオーナーが同じであれば移転の可能性が高い。裏を返せば、新規契約を検討する際に、大きなポートフォリオを所有するビルオーナーの物件を選択することで、将来的な選択肢を広げることにつながる。

• 縮小を検討する場合のポイント

- 契約期間中に面積を縮小することはかなり困難である。アメリカでは定期借金が一般的であり、契約期間中に契約内容を変更して貸主に不利益を与えるような状況は基本的に受け入れられない。そのため、転貸 (Sublease) またはバイアウト (Buy Out) の可能性を検討することになる。
- 転貸 (Sublease) を検討する際は、市況を十分に分析することが重要である。人気のある物件や需要の高い地域である場合、転貸 (Sublease) を実施する前に貸主に意向を伝え、同物件を市場に出してテナント募集の協力を得ることもできる。また、テナントが転貸 (Sublease) 市場でサブテナントを募集し、優良なサブテナントを確保できた場合に、貸主とサブテナントとの直接契約へ切り替えが行われた事例もある。
- バイアウト (Buy Out) の交渉を行う場合は、弁護士または不動産ブローカーに依頼する方が実務上有利である。その際には、弁護士またはブローカーへの費用が発生することはご理解いただきたい。

• 転貸 (Sublease) の留意点

- 転貸権 (Right to Sublease) は、一般的な賃貸

WHITE CUBE Real Estate Solution Services

皆様にご愛顧いただき2008年創業以来、オフィスビル、倉庫、工場に特化した不動産ブローカーサービスを提供。1名用のオフィスから大規模な倉庫、工場の賃貸、売買を幅広くサポート。イリノイ州のみならず全米各州の案件に対応。

www.whitecubellc.com

連絡先

大春 敬

Phone: 847-772-4028

契約書で認められているケースが多く、実行に問題が生じることは少ない。ただし、転賃(Sublease)を行うということは、テナント自身が貸主の立場となり、貸主としての経費負担やサブテナント管理の責任を負うことを意味する。したがって、優良なサブテナントの確保が非常に重要な鍵を握る。

- 上記管理業務を行う場合、一定規模以上の物件であればビルディング管理会社に委託することができるが、賃料収入が少ない場合は委託することが困難である。
- また、転賃による賃料収入が元々の賃料を上回り、利益が生じた場合には、その利益の50%をビルオーナーに還元するルールが設けられている。これは賃貸契約上一般的な条項であるが、転賃(Sublease)時に必要な賃貸経費を計上できるため、実際にどの程度の純利益が生じるかについては詳細な確認が必要である。

• バイアウト(Buy Out)交渉の留意点

- バイアウト(Buy Out)とは、現金一括払いの条件で、契約残存期間の賃料総額をディスカウントして買い取ることを指す。バイアウト(Buy Out)の交渉は、市況に加えてビルオーナーの財政状況に左右されることが多く、契約残存期間にもよるが、ベストケースでは約30%のディスカウントを獲得できた例もある。
- 昨今のオフィス市況は借り手優位の状況にあるため、バイアウト(Buy Out)を認めるビルオーナーは多くないものの、意向を打診する価値はある。一方で、倉庫・工場などの工業用不動産市場は需要が高く、物件の供給不足が続いていることから、バイアウト(Buy Out)の交渉が比較的受け入れられやすい傾向にある。

例2: 早期解約条項が付帯した賃貸物件の場合

• 早期解約オプションの注意点

- 先述通り、賃貸契約に早期解約条項が付記

されるのは長期契約の場合が多い。契約期間中にオプションを行使できるのは原則として一度限りである。実際の事例として、7年契約で5年終了時、10年契約で7年終了時に行使できることがある。早期解約オプションを行使する場合、実行日の9ヶ月-12ヶ月前にビルオーナーへ書面で通達し、同時に早期解約金を支払うことが義務付けられている。一番注意すべき点は、この通達時期を逸すると早期解約の権利を失うことである。

- 早期解約金とは、事前に取り決められた違約金(違約金がない場合もある)に加え、賃貸経費の未償却分(内装工事経費+弁護士費用+不動産ブローカー手数料など)を一括で支払う必要がある。さらに、この未償却分の賃貸経費には、年利8-9%の利子を上乗せするのが通例であるため、賃貸契約書を詳細に確認することが重要である。

例3: 自社ビルを売却し移転する場合

• 不動産価値の査定

- 自社ビルを売却する場合は、まず市場価格を算定する。不動産価値の算定は、アプレイザー(ライセンスを持つ専門業者)または不動産ブローカーが行う。一般的な算定方法としては、周辺物件の売買実績との比較や、同等物件を新築した場合のコストからの試算があり、ビルディングの構造や機能に応じて不動産価値に調整が加えられる。

• 1031 Exchangeによる節税対策

- 自社ビルを売却して新たな物件に買い替える場合、優遇税制である1031 Exchangeが適用される可能性がある。この税制は、自社ビル売却時に発生した売却益に対する課税(キャピタルゲイン税)を繰り延べできる制度であるが、一定の条件を満たす必要があるため、専門家と詳細を相談することが重要である。

• 新規建設の検討

- 昨今の市況では、工業用不動産の売り物件

が極めて少ないため、売却は売り手優位で進められる。しかしその一方で、購入可能な既存の物件は限られているので、新規建設を検討すべきである。ただし、新規建設には1年以上の時間を要するため、移転までのスケジュールをあらかじめ調整しておくことが重要である。

• 新規建設のプロセス

- 米国における一般的な新築プロジェクトは、まず土地を購入し、設計事務所作成の図面を基に工事許可申請する。その後、施工図面を基に施工業者を選定して建設作業を開始する。米国でも、ローカルの開発会社や日本のゼネコンは、設計・施工を一気に引き受ける場合もある。シカゴのような大都市経済圏では、開発業者が既に建設候補地を抑えていることが多く、土地だけを購入するのは容易ではない。開発会社は、土地の売買に加え、整地から建設全般を手掛けており、注文新築物件を賃貸することを主なビジネスモデルとしているが、交渉次第で物件を売買することもよくある。

以上のことから、事業変化に対応できるよう、長期契約ではなく短期契約を結ぶケースも多く見られる。短期契約のメリットは、事業変化に柔軟に対応できる点である。一方、デメリットとしては、契約時に好条件を獲得できないことや、内装工事など貸主の経費を獲得できないことが挙げられる。また、単年契約の場合は、毎年、契約満期の9ヶ月前から更新交渉を行う必要があるため忙しくなる。

いずれの場合も、移転を検討・実行する際の工程や習慣は日本と大きく異なるため、テナントがビルオーナーに直接交渉して希望条件を獲得するのは極めて困難であるのがわかる。そのため、アメリカでは不動産取引において、弁護士やブローカーがテナントを支援するのが一般的である。