



2026年度 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業
調査レポート

米国における事業進出マニュアル

－ 商業不動産賃貸 －

(2026年3月)

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ニューヨーク事務所

海外展開支援部

本報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）ニューヨーク事務所が現地法律事務所 BurgherGray LLP の茂木紀子弁護士に作成委託し、2026年3月現在入手している情報に基づくものであり、その後の法律改正等によって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。

ジェトロおよび BurgherGray LLP は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよび BurgherGray LLP が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

本報告書に係る問い合わせ先：

ジェトロ・ニューヨーク事務所
E-mail: NYA@jetro.go.jp

日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外展開支援部 中堅中小企業課 プラットフォーム班
E-mail: platform-bda@jetro.go.jp

JETRO

目次

はじめに	1
第1章 米国の商業賃貸向け不動産の種類	1
第2章 契約締結までの流れ	3
第3章 商業不動産賃貸にかかるコスト	12
第4章 リース契約で注意すべき点	15
第5章 契約期間の更新について	18
第6章 移転等の必要が生じた場合	19
第7章 建築確認申請などの問い合わせ先（参考）	20
第8章 最後に	21

米国における事業進出マニュアル — 商業不動産賃貸 —

はじめに

米国における事業活動またはその開始にあたっては、その活動拠点となるオフィスや店舗の賃貸（または「リース」）が必要または望ましい場合が多いといえます。

そこで注意したいのは、米国では、住宅の賃貸借関係を規律する法令はあるものの、日本における借地借家法や消費者契約法に匹敵するような商業テナント保護の立法がないということです¹。諸事情により、貸主とテナントとの間の力関係も異なり得、状況次第では、法的手続または司法機関が介入することもあります。第一義的には、当事者間が締結した契約の内容が、商業物件の貸主とテナントの法的関係を規律する手段となります。そのため、リース契約に定めのない権利や義務を主張することは通常困難です。このような点も踏まえ、本稿では日本と異なる商業賃貸契約に関する留意点を、特にニューヨーク市での実務に焦点を当てつつ、解説します。

米国市場への進出は、依然として日本企業にとって極めて重要な成長戦略の一つです。本稿が、激動する米国ビジネス環境において、皆様の的確かつ迅速な意思決定の一助となれば幸いです。

第 1 章 米国の商業賃貸向け不動産の種類

商業賃貸用不動産には、大きく分けてオフィス物件とリテール物件の 2 種類があります²。オフィス物件とは、事務所としての利用に適した物件のことで、建物の階層を問わず存在するのが通常です。これに対し、リテール物件とは、このようなオフィス物件以外の物件を一般に広く指し、小売店のほか、飲食店、ホテル、スポーツジム、ショールーム、映画館などの娯楽施設が広く含まれます。リテール物件は、一部の例外はあるものの、建物の 1、2 階といった低層階に位置するのが通常です。また、ショッピングモールのように、建物全部がリテール物件向けの施設となっていることもあります。

なお、ニューヨークでは、賃貸物件がオフィス物件か、リテール物件かによって、リース契約上、貸主側が負担する義務の内容が異なる傾向にあります。これについては後述します。

【市況の変化と物件選択への影響】

¹ 米国においても、適正手続、裁判所命令による立退きに関する規則が存在し、貸主が裁判所の手続きを経ずに商業テナントを強制退去させることは禁じられています。

² オフィス物件およびリテール物件はニューヨーク市において最も多くみられる商業物件の種類ですが、ほかにも、例えば 倉庫、工場、産業用物件などがあります。

I. ポストパンデミックの商業不動産市場

近年、マンハッタンを中心とするニューヨーク市のオフィス賃貸市場は、パンデミック後の調整局面を経て明確な回復軌道にあります。2025年にはパンデミック以降で最も活発な年の一つを記録し、その勢いは2026年に入っても継続しており、空室率は10%台前半から中盤で推移し、2020年以来の低水準となっています。堅調な成約件数に加え、入居面積が退去面積を上回る状況が継続していること、さらにサブリース在庫の急速な減少が市場の再均衡を後押ししており、「質への逃避（フライト・トゥ・クオリティ）」の動きが一段と鮮明になっています。

需要を牽引しているのは主に金融、法律事務所、そして復調しつつあるテクノロジー・AI分野であり、テナントはミッドタウン、ミッドタウン・サウス、そして近年需要が高まるダウントウンの超高級オフィスビルや最上位クラスAビル³へと集中しています。これらのエリアでは大型・長期の契約も戻ってきています。

賃料は全体的に緩やかな上昇にとどまる一方、優良物件では上昇が顕著で、最上位クラスのビルでは優遇条件を引き出すことが難しいことがあります。これに対し、旧来のクラスBおよびCの物件は依然として需要が伸び悩み、老朽化や用途転換の検討を余儀なくされています。

リテール市場についても、パンデミック期の落ち込みから回復の傾向が見られます。特にソーホーやマディソン・アベニューなどの主要商業エリアでは、ブランド小売や飲食業態を中心とした出店が見られる一方、立地条件による需要の差は依然として大きく、主要エリアとそれ以外の地域の間で市場環境の差が生じています⁴。

もともと、ニューヨーク市の商業不動産市場は、経済動向、金利環境、企業の出社方針等の影響を受けやすく、短期間で状況が変化することも少なくありません。そのため、個別の物件の賃料水準、空室状況等については、最新の市場情報を有する不動産仲介業者や専門家に確認しましょう。

II. 通常リースか、コワーキングスペースか

³ 不動産業界の慣行上、立地・アクセス、築年数・建物の状態、設備・技術インフラ（空調、電気容量、通信設備など）、共用スペースにおけるサービスの質とデザイン、管理・運営水準や実際の賃料水準によって、物件がA、BおよびCとしてクラス分けされています。

⁴ Manhattan Chamber of Commerce, *Storefront Tracker*（マンハッタン各地区および主要商業エリアにおける店舗空室状況等に関するオンラインデータベース）

<https://www.manhattance.org/storefront-tracker/>

Copyright©2026 JETRO All rights reserved. 禁無断転載

物件を探し始める前に、そもそも長期のリース契約を締結するのか、それともコワーキングスペースやサービスオフィスを利用するのかを検討することも重要です。

近年、ニューヨーク市、特にマンハッタンにおけるコワーキングやフレキシブルオフィス市場は依然として需要を維持していますが、その形態は多様化しています。利用の主体はフリーランサーや創業初期のスタートアップから法人テナントへと移行しており、企業は短期契約、サテライトオフィス、プロジェクト毎のスペース、あるいは小規模な中核オフィスに隣接する臨時利用スペースとして活用しています。最も引き合いが強いのは、ミッドタウン、ミッドタウン・サウス、ダウントウンといった交通利便性の高い地区における個室オフィスや、すぐに入居可能な大企業向けオフィススイートで、一方オープンデスクを高密度に配置したワークスペースの需要は減少傾向にあります。

コワーキングスペースやサービスオフィスは、月単位または年単位の短期・柔軟な利用が可能で、長期のリース契約（通常 3～10 年）と異なり、初期投資や契約違反となるリスクを抑えられる点が特徴です。ただし、利用料は物件の専有が認められる長期リースに比べ、割高となる傾向があります。また、スペースの占有・改装の自由度や、貸主との直接交渉による条件設定という点では通常リースに及ばないことも留意が必要です。コワーキングスペース利用者は、運営者とサービス契約（License Agreement）を締結するのが一般的で、通常のリース契約（Lease Agreement）とは法的性質も異なります。 ニューヨーク州内で事業を行う際に求められる法人の住所登録にあたり、コワーキングスペースの住所を登録するケースも見られます。しかしながら、コワーキングスペースの利用は一般的なリース契約と異なり比較的短期となる傾向があるため、利用スペースの移転に伴い住所が変わる場合は、登録先住所の更新を怠らないよう注意する必要があります。 以上を踏まえ、事業規模・成長計画・財務状況などを考慮した上で、長期リースとコワーキングスペースのいずれが自社のニーズに合っているかを判断することが、物件探しの第一歩となります。 なお、本稿では以降、長期リース契約を締結することを前提に解説します。

第2章 契約締結までの流れ

リース契約締結に至るまでの流れは、一般に以下のようになります⁵。

I. 不動産ブローカー、その他の専門家を選択し、物件を探す

⁵ 個別の取引によっては、これらのステップのうちの一部が当てはまらないものもあります。

- II. 外部専門家による候補物件の検査・調査（I. と同時並行で行われる）
- III. リース基本条件（賃料、契約期間など）について両者のブローカーが交渉
- IV. 双方の協議内容を要約したターム・シート⁶の交換
- V. 慣例上貸主側弁護士がテナント側弁護士にリース契約の原案を提供
- VI. 双方の弁護士による契約内容の交渉
- VII. 契約書への署名、デポジット・賃料の支払い、物件の引き渡し（鍵の授受）
- VIII. 建築確認申請および内装工事の着手（必要な場合）

これらの各ステップの所要時間を一般的に見積もることは困難ですが、契約交渉にあたっては、おおむね1〜3カ月程度を想定しておくべきです。

I. 不動産ブローカーの選択

1. 不動産ブローカーを利用するメリット

不動産ブローカー（不動産仲介業者）を利用しなければならないという法律はないので、利用せずに物件を探すことはもちろん可能です。しかし、現地の不動産ブローカーを活用することで、適切な物件の選定、地域市場に関する豊富な情報の入手、各分野の専門家の紹介・手配、そして貸主との円滑な交渉といったメリットを享受することができます。

2. 不動産ブローカーを選ぶ際の留意点

不動産ブローカーを選ぶ際は、物件を探す州の公認ライセンス取得の有無を考慮すべきです。ニューヨークでは、New York State Department of State, Division of Licensing Services のウェブサイト (<https://dos.ny.gov/licensing-services>) が、州内でライセンスを有する不動産ブローカーの登録情報を管理しています。

また、ターゲットとする地域の賃料を含む賃貸条件の相場に詳しく、契約内容の交渉を有利に進めることのできる実力のある人物が望ましいといえます。賃料、ほかの費用負担（不動産税、運用費等）、

⁶ Term Sheet—貸主・テナント間双方が協議の上合意した主要な取引条件を明記したものです。Letter of Intent または Memorandum of Understanding と呼ばれることもあります。

賃貸期間、将来の賃料増額率といった基本的な取引条件は、貸主とテナントそれぞれのブローカー間の交渉でおおむね決まるからです。

建築士や弁護士など、ほかの専門家とのチームワークを惜しまない人物であることも重要となります。不動産の検討にあたっては、初期工事または改装費の見積もり、建築確認申請前に実施しなければならない検査や試験の有無、工事に要する期間など、技術的な見地からの検討が必要となりますが、これらの問題については、建築士やエンジニアでないと判断できないことがあります。また、物件の利用方法に関する法的規制の有無や、予定する事業を実施する上で、特別のライセンス（例えば、客にアルコール飲料を提供するためのリカーライセンスなど⁷）が必要となるかどうかといった法的見地からの検討は、弁護士のアドバイスなしには気付かないこともあります。

このような項目を含め、自社内ですべて対応しようとする不動産ブローカーを利用すると、各項目についてのチェックを怠り、当該不動産ブローカーにとって交渉しやすい物件のみを紹介してくる可能性があるため注意が必要です。

II. 専門家チームによる早期の綿密な調査（デューデリジェンス）

ブローカーを通じて候補となる物件を見つけたら、できるだけ早い段階で専門家チームを結成することが望めます。ここでいう「専門家チーム」とは、ブローカー、弁護士、建築士、エンジニア、その他の設計業者、保険業者等による協力体制のことです。これら専門家による物件の調査やアドバイスを事前に受けておかないと、契約後になって、想定外のコスト負担が発覚したり、予定どおりに物件を改築、または利用できない事態が生じたりするリスクがあります。

1. 建築士、設計業者からの意見聴取

物件選定時には、テナントが希望する事務所または店舗などが実際に収まるかどうかの分析が必要です。これは、建築士に確認する必要があります。建築士は、壁や天井内部にある配管、配線設備の位置、材質や古さなどを調査し、事業者が思い描くような内装工事または改築が可能か、配管、配線の交換が必要かといった問題についてアドバイスします。地域にもよりますが、米国では築 50 年から 100 年を超えるような歴史的な商業物件も珍しくありません。劣化した配管からの水漏れによって、コンピュー

⁷ 事業運営に必要なライセンスは業種によってもさまざまですが、各都市の条例等に基づき、ライセンスまたは認可によっては、特定の地区内でのみ発行が認められるものもあるので、弁護士などの専門家に確認することを勧めます。

ター機器を含む備品が被害を受けたというエピソードはよく耳にするので、物件を検討する際は十分注意が必要です。

ニューヨーク市などの大都市では、管轄する各担当当局とのやり取りや労働組合の利用が要請されるといった諸事情により、初期工事費、改装費も一般に高額となり得ます。契約を締結する前の段階で、建築士、工事業者その他の設計業者から必ず見積もりを得ておくことを勧めます。

法令によって、配管や配線の交換が必要とされる場合もあります。実際に工事を開始したら、壁の内部から、現行法上の基準を満たさない、古い材質の配線が発見されたような場合、その取替工事費はテナントの負担となることがあります。壁の内部や天井裏など、表面上判らない部分に用いられている材質について、建築士やエンジニアにアドバイスを求めることを勧めます。

その他、建築士やエンジニアに確認を求める事項の例として、以下のようなものがあります。

(1) ゾーニング（用途地域）規制

業種によっては、特定の用途地域でのみ営業が認められる可能性があります。居住地区（Residential）、商業地区（Commercial）、工業地区（Manufacturing）に大別されますが、地域ごとに規制内容が異なります。例外的ではあるものの、業種や事業規模によっては、特定の地区でのみ許容されることもあり得るため、物件を選ぶ際に当該地区の法令に対する一定の注意が必要となります。また、ゾーニング規制は随時改正されるため、最新のゾーニング情報を確認すべきです⁸。

(2) 用途証明書（Certificate of Occupancy）の確認

ニューヨーク市法によって要請される建築使用許可証（Certificate of Occupancy、以下「CO」といいます）とは、ニューヨーク市建築局（NYC Department of Buildings）が発行する公式書類であり、建物またはその一部について合法的な用途および許可された占有形態を定めると共に、適用される建築基準、ゾーニング規制、その他の法令に適合していることを証明するものです。ニューヨーク市行政法典により、建築局長官が発行する CO なしにいかなる建物または空き地も使用・占有できないとしつつも、CO の発行は既存の法令違反を適法化するものではないとされています（第 28-118.1 条）。さらに建築局は、CO を合法的な用途および許可された占有形態を明示する書類と位置づけ、すべての必要な検査、承認、書類手続き、および手数料の納付が完了していることを確認するものとしています。

⁸ ニューヨーク市都市計画局（Department of City Planning）のウェブサイト

（<https://www.nyc.gov/content/planning/pages/zoning/zoning-nyc>）

または ZoLa（<https://zola.planninglabs.nyc/>）を参照。

Copyright©2026 JETRO All rights reserved. 禁無断転載

以上より、最終的または暫定的な CO が発行されるまでは、建物を合法的に占有することはできません。また商業用の利用が可能な建物でも、階層毎に許容される用途が CO 上異なって定められている場合があります⁹。

CO の確認を怠ると、例えば、飲食店として利用する目的でリース契約を締結した後になって、実はオフィスとしての利用しか認められていない物件であることが判明する、といったトラブルを抱える可能性があります。

新築物件または建物の主要部分が改築されるなど特定の状況下では、暫定的な CO のみが発行されている場合があります。賃貸契約を締結するのは最終的な CO の発行後が望ましいとはいえませんが、最終的な CO の発行まで長期間かかることもあり、暫定的な CO に依拠せざるを得ないケースも少なくありません。また、ニューヨーク市の関連法令が、CO の取得を義務付けるようになる以前から存在する古い建物については、CO がそもそも存在しないこともあります。

(3) Americans with Disabilities Act (以下「ADA」) コンプライアンス

連邦法である ADA により、商業施設は障害者に対し合理的な設備上の配慮を提供することが要請されています。物件が車椅子でのアクセス、バリアフリートイレ、適切な標識設置などの ADA 基準を満たしているか、または改修が必要かを事前に確認する必要があります。ADA 違反は訴訟リスクにつながるため、改修が必要と認められる場合の費用負担者について貸主と交渉すべきです。

(4) 環境調査

特に古い建物や産業用途に使われていた物件では、アスベスト、鉛塗料、土壌汚染などの有害物質が存在する可能性があります。環境問題は高額な除去費用や法的責任を伴う可能性があるため、外部の環境コンサルタントによる環境アセスメント (Phase I Environmental Site Assessment) の実施が必須といえます。

(5) Local Law 97 (建物の温室効果ガス排出規制)

2019 年に制定されたニューヨーク市 Local Law 97 (以下「LL97」) は 2024 年より本格施行されています。同法は 25,000 平方フィート以上の建物を対象に温室効果ガス排出量の上限を定め、超過分 1

⁹ Certificate of Occupancy で規律されている各物件の用途は、場合によっては、変更することも可能です。ただし、同変更申請には貸主側の了承や協力を得ることが不可欠となるため、リース契約締結後でなければ、申請手続きの開始は難しいといえます。

メトリックトン当たり 268 ドルの年次罰則、報告義務（毎年 5 月 1 日）の不履行にはスクエアフィート当たり月 0.50 ドルの罰金が科されます。規制内容は 2030 年、2035 年と段階的に強化されます。

LL97 上の法的義務は建物オーナーに課されるものの、遵守する上で必要となるコストがテナントに転嫁される可能性がある点に注意が必要です。

例えば、リース契約において「将来の法令遵守費用は『運営費』に含まれる」と規定されている場合、LL97 は既存法のため、理論上は新規のリース上では同法を遵守するためのコストは除外されると解する余地があります。しかし解釈上の曖昧さを排除するためにも、LL97 関連コストの負担方法を契約書中で明示的に規定することが理想的です。特に、貸主に科される罰則についてテナントは責任を負わない旨が、契約書中で適切に定められるべきです。

2. 保険業者

リース契約では、テナントに一定額の補償を設定した保険への加入義務が課されるのが一般的で、実際にそのような保険に加入できなければ契約違反となります。したがって、契約上の保険要件に関する交渉、必要な保険の手配およびコストの確認についてサポートを受けられるよう、実績ある保険代理人を起用しておくことが推奨されます。

なお、近年のインフレーションの影響により保険の補償額の適正水準が上昇傾向にあるため、契約上要求される補償額が現在の物価水準に照らして適切か、保険業者と事前に確認することを推奨します。また、近年はサイバー攻撃リスクの増大を背景に、サイバーセキュリティ保険の加入を契約上求めるケースも増えてきており、契約書上のサイバー保険要件についても確認が必要です（詳細については第 4 章 6. 参照）。

3. 弁護士

商業用不動産のリース契約の審査・交渉にあたっては、専門の不動産リース弁護士を起用することが不可欠です。理想的には、物件の評価段階から、また基本合意書（LOI）の交渉に際しても、弁護士に関与してもらうことが理想的です。

なお、米国では多くの弁護士が各自の専門分野のみを扱っていることに留意が必要です。弁護士を選定する際は、商業用不動産リース取引の交渉において少なくとも 10 年以上の経験があることを確認してください。

対象となる地域の商業賃貸実務に詳しい弁護士であれば、過去にも同じ貸主と交渉した経験があるなどにより、交渉上の落とし所を知っていることがあります。

III. 基本リース条件の交渉

物件の調査結果が判明したら、貸主側との交渉に移ります。協議すべき事項の例として、以下のようなものがあります¹⁰。

1. 工事費用の負担

物件に設置された配電設備や配管が古く、交換が必要となるような場合や、物件に構造上の問題や水漏れがある場合、改装工事の準備（Preparation of Renovation）として、貸主側でそのための費用の全部または一部を負担することがあります。そこで、物件を調査した結果判明したこれらの工事費用について、貸主側に負担の意思があるか照会しましょう。特にオフィス物件のリースでは、物件をテナントの利用に適するようにする準備として、初期工事または改装（Renovation）費用の一部についても貸主側で負担することがあります。

2. 無料賃貸期間（Free Rent）

貸主が物件の初期工事または改装費用を負担する場合、当該工事の間、賃料の支払いが免除されることがあります。このような期間をフリーレント（Free Rent）期間といいます。同期間は、当該工事が完了しテナントが物件で実際に事業を開始した時点で終了するのが一般的です。反対に、テナント側でこれらの費用を負担する場合、貸主がその一部または全部を返済することもあります。工期や工事費見込み、その時の商業賃貸市場の状況によっては、貸主の方で、2 カ月から半年程度のフリーレント期間を許容することがあります。ただし貸主によっては、付与したフリーレント期間と同じ期間分、リース期間の延長を求めてくることや、テナントによる契約違反があった場合には賃料免除が撤回される扱いとすることがあるので、注意が必要です。

3. 基本賃料

賃料の決定方法も日本の商慣習と異なるため注意が必要です。日本では一般に、空室物件の割合や立地などで決まる一坪当たりの賃料に、賃貸物件の面積を乗じて賃料を算出します。米国でも、基本賃料

¹⁰ これら項目の交渉は専門性を要するため、不動産ブローカーを介して行われるのが一般的ですが、適切に交渉を進めるためにも、同時並行して、その他の各専門家からも情報収集を行うことが不可欠です。

は公平な市場価値（Fair Market Value）を反映した1スクエア・フィート¹¹当たりの賃料に賃貸面積を乗じて算出されるのが典型的ですが、以下のような違いがあります¹²。

まず、米国のリース契約で用いられる賃貸面積とは、一般には、賃貸対象となる各物件の「利用可能面積」（Usable Square Footage「USF」）に加え、それ以外の要素も併せて考慮した「賃貸可能面積」（Rentable Square Footage「RSF」）のことを指します。この「賃貸可能面積」として考慮されるのが、例えば、同じフロアまたは建物内の他のテナントと共同使用する廊下、エレベーターホール、トイレといった共有スペースの面積です。テナントの各賃貸物件の面積比率に応じて、例えば、賃貸物件の「利用可能面積」に10%乗じた面積が「賃貸可能面積」として賃料を算出する基準とされることとなります。

「利用可能面積」の算出方法にも注意する必要があります。米国では、日本におけるフロアプランのような、各賃貸物件の占有面積を正確に示す資料は必ずしも存在しません。そこで、例えば、物件内に大きな柱といった建物構造要素が存在する場合に、その占有部分も「利用可能面積」として考慮されている可能性があります。テナントは、専門家の協力を得るなどして、貸主による計測が適切になされているか確認することを勧めます¹³。

なお、他州と異なりニューヨーク州では、貸主側にさらに有利となる独特の算出方法が採用されています¹⁴。

実際の相場は契約時点で変動するため、ブローカー等を通じて最新の市況を確認することが重要です。

4. デポジット（Security Deposit）

契約の締結時には、テナントによる契約上の義務履行を確保する手段として、一定額のデポジット（預り金）の支払いを求められます。通常、リース開始時における基本賃料の2～3カ月分に相当する金額となりますが、テナントの財政状況または後述する保証人の有無等により、交渉の余地があります。インフレーションや市況の変化に伴い、デポジット額の要求水準が上昇傾向にあるケースも見受けられ

¹¹ ヤード・ポンド法における面積の単位、平方フィート（Square Feet [footage]）のこと。

1sqft≒0.0929 m² 約 30 cm x 30 cm。

¹² テナントが支払うことになる年間の定額賃料。Base Rent または Minimum Rent といわれ、テナントがほかに負担する各費目と区別されます。

¹³ 適切な賃料算定の方法を検討する上で参考とされるものとして Building Owners and Managers Association（BOMA）が作成した。詳しくは、BOMAのホームページ(<http://www.boma.org/>)を参照。

¹⁴ Real Estate Board of New York（REBNY）は、BOMAと異なる独自の賃料算出方法を提案しており、貸主側に有利な算出方法を認めている。

ます。また、スタートアップ企業や財務実績が少ない企業に対して、より多額のデポジット（6カ月～12カ月分相当）を求めるケースも増えています。

なお、これは、日本でいう敷金に相当し、リース期間中にテナント側で契約違反等がなく、契約上要請される状態で物件を明け渡せば、契約期間満了時に返金されます。これに対し、日本での礼金のような、テナント側で貸主に支払う謝礼金のようなものは一般にありませんが、特定の物件に競合するテナントがいるような場合には、権利金の支払いを求められることがあります。

5. 賃料の上昇率（Escalation）

基本賃料は、毎年または数年おきに、一定の割合で上昇することとされます。例えば「毎年数パーセント上昇する」「契約開始から3年間は、〇〇ドル／年、その後、2年間は△△ドル／年」といった具合です。また、固定の上昇率ではなく、消費者物価指数（Consumer Price Index、以下「CPI」）の変動に連動して賃料が増減する形式や、当初は固定上昇率、後半はCPI連動といったハイブリッド型が採用されるケースも近年増えています。

テナントにとっては、(1)一定の賃料上昇率が定められることで、仮に将来、市場の状況によりその地域の賃料相場が急騰したとしても、あらかじめ合意した上昇率に従って賃料が決まるという利点がある反面、(2)上昇率が高いと、リース期間が長い分、将来の賃料負担は高額となり得るので注意が必要です。

上昇率は、立地条件などに基づくテナント需要や、その他の要素を考慮して決定されるべきです。貸主側から提示される上昇率が、その地域で標準的なものといえるか、対象地域の相場に詳しい専門家に確認することが望まれます。

IV. 契約交渉（上記中 IV. ～VI.）

1. ターム・シート（Term Sheet）の作成

上記で述べたような各項目についての交渉の後、当事者のいずれかまたは不動産ブローカーが、協議の結果に基づいて、リース契約の基本的な条件を相互に確認するためのターム・シートを作成します¹⁵。ここで基本的な条件として通常含まれるのは、先に述べたような、リース期間、基本賃料、毎年の賃料

¹⁵ ターム・シートは、貸主側ブローカーが作成し、テナント側に契約条件を提示するものとして提供するのが一般ですが、テナント側ブローカーの方で作成・提供することもあります。

上昇率、デポジット（預り金）の金額、貸主による工事費負担の有無、フリーレントの期間、および税金負担率などです。

ターム・シートは、条件の提示、確認のために作成され、署名を要請される場合もありますが、法的な拘束力は通常生じません。ターム・シートの中でも、「リース契約が両当事者間で締結されるまで、本ターム・シートの内容に法的拘束力は生じないものとする。」とうたわれているのが一般的です。ただし、記載の内容によっては、その一部（例、守秘義務）または全部に拘束力が認められることもあるので、疑問があれば弁護士などの専門家に確認することを勧めます。

2. 貸主側による契約書の提示

ターム・シートの内容について確認が済んだら、双方の弁護士がリース契約内容について検討、交渉すべきです。契約書の草案は、通常貸主側弁護士が作成します。日本の実務に比べると、契約書のページ数をはるかに上回るうえ、貸主側に有利な内容となっているのが通常です。テナント側にも衡平な内容とするためには、内容を細かく検討して交渉を行う必要があります、現地実務に詳しい弁護士などの専門家の協力がないと難しいといえます。

専門家による契約交渉に要する期間は、貸主側の出方といった諸事情により異なりますが、最低でも1カ月程度はみておくことが望まれます。

第3章 商業不動産賃貸にかかるコスト

商業不動産をリースするにあたり、予想しておくべきコストには、基本賃料やデポジットのほかにも以下のような項目があります。

1. 不動産税（Real Estate Taxes）¹⁶

ある建物に課される不動産税は、建物全体に占める賃貸物件の占有率に応じてテナントが負担します。課税額は、担当当局が定める率によって毎年上昇するのが普通で、各テナントは、契約上の基準年次における金額からの上昇分について、建物の占有比率に応じ負担するのが一般的です。

¹⁶ これとは別に、特定の地域で一定額以上の基本賃料を支払うテナントに対し課される、商業賃貸税（Commercial Rent Tax）といわれるものがあります。ニューヨークでは、マンハッタン内の特定の地域で、年間の基本賃料が25万ドルを超える物件を利用するテナントは、ニューヨーク市に対しこのような商業賃貸税を納付する義務があります。（詳細については第3章4.参照）

2. 初期工事費および改装費

物件の初期工事費、改装費または修繕費といった各費用に影響を及ぼす事項についても把握しておく必要があります。ニューヨーク市建設局（New York City Department of Buildings）その他の行政当局¹⁷による各種の建築許可取得または費用負担は、通常テナント負担となります。同局へのお問い合わせ等はウェブサイト（<https://www.nyc.gov/site/buildings/index.page>）をご参照ください。特にニューヨークのような大都市では申請手続も複雑となるため、所要期間が長期化し費用も高額となり得ます。そこで、リース契約締結前の段階で、予定する工事、改装、修繕等が、関連する法令や規則に適合しているか、建築家、エンジニア、建築請負業者などの専門家に確認すべきです。仮にこれらに合致しない事態となり、賃貸物件または当該物件が入居する建物が法令違反または行政罰の対象となった場合（作業停止命令または復元作業要請も含まれ得ます）リース契約の下でテナントがこれに基づく法的責任を負担するリスクがあります。

その他、建築確認申請を行うにあたっては、通常貸主側の建築士からも、工事の内容について了承を得る必要がありますが、その報酬についても、テナント側が負担するのが一般的です。貸主側でその全部または一部の負担に応じることもあります。そのような合意が得られた場合、契約書中でその旨が明記されるべきです。

3. 不動産ブローカーの報酬

不動産ブローカーの報酬（Brokerage Fee）は、日本であれば不動産業（宅地建物取引業）を営む者の報酬やその金額については、宅地建物取引業法¹⁸や国土交通省の報酬に関する告示などによって明確に定められています。米国ではそのような規制はなく、州や地域ごとに相場があります。ニューヨーク市では、初年度における基本賃料の6パーセント相当額とされるのが一般的です。

ニューヨーク市では、不動産ブローカーの報酬は、「貸主」が別途ブローカーとの契約に基づいて負担するのが通常で、テナントは支払う必要がありません。これは、新規にリース契約を締結する場合だけでなく、既存の契約を更新する場合も同様です。

4. 商業賃貸税（Commercial Rent Tax）

¹⁷ 賃貸物件の全部または一部が、歴史的建造物として指定された建物内に存在するような場合、ニューヨーク市歴史的建造物保存委員会（The New York City Landmarks Preservation Commission）による指導対象となる可能性もあります。

¹⁸ 同法第46条（報酬）

ニューヨーク市では、マンハッタンの 96 丁目以南で事業を営むテナントに対して、商業賃貸税（Commercial Rent Tax、以下「CRT」）が課される場合があります。CRT は、年間の基本賃料が 250,000 ドル以上の事業者に適用されます（年間 200,000 ドル以上の事業者は申告義務あり）。税率は基本賃料の 6% ですが、35% の賃料控除が認められているため、実効税率は 3.9% となります。

年間賃料が 250,000～300,000 ドルのテナントにはスライディングスケール方式の税額控除が適用されます。また、年間所得が 1,000 万ドル未満かつ基本賃料が 500,000 ドル未満の小規模事業者には中小企業税額控除（Small Business Tax Credit）が適用されます。

CRT の税率・適用基準は改正されることがあるため、最新情報はニューヨーク市財政局（NYC Department of Finance）のウェブサイト（<https://www.nyc.gov/site/finance/business/business-commercial-rent-tax-crt.page>）にてご確認ください。

5. 保険加入費

契約上義務付けられる保険の加入費は、物件の用途や広さ、建物の材質やテナントの業種また加入が必要となる保険適用範囲などによっても異なりますが、年間数千ドルとなることがあります。近年のインフレーションの影響により、保険料も上昇傾向にあることに留意が必要です。（第 4 章 6. も参照）

6. その他のコスト

以上のほか、リース期間中テナントが負担する可能性があるものとして、以下のような項目があります。下記のとおり、物件の種類によって、各項目の負担者が異なる傾向があります。

項目	オフィス物件	リテール物件
電気代	各自のリース物件の占有率に応じた負担となるか、または各自の実際の利用料（および手数料）の負担を求められることがあります。	各物件にメーターが設置され、それぞれの実際の利用に応じて負担するのが一般的です。
水道代	基本賃料に含まれているか、または予め定められた金額を毎月支払うこととなります。	物件ごとにメーターが設置され各自の利用料に応じてテナントが負担するのが一般的です。
冷暖房	各自の利用量に応じて負担するのが通常です。	賃料に含まれている場合や、物件の占有率に応じて負担する場合、または各自の利用料に応じた負担を求められる場合など、さまざまです。

スプリンクラー維持費	テナントが負担するのが通常です。	基本賃料に含まれるのが通常ですが、貸主によっては、別途テナントから徴収することがあります。
貨物用エレベーター利用料	リテール物件、オフィス物件を問わず、利用に応じて支払いを求められることがあります。	(同左)
廃棄物の処理費	基本賃料に含まれていることがあります。	テナント側で負担するのが通常です。
通信機器設置費用・利用料	テナントが負担するのが通常です。	(同左)
看板・店名などの表示	テナントが負担するのが通常です。	(同左)
害虫駆除費	基本賃料に含まれている場合や、別途費用を徴収することがあります。	各テナントが負担するのが通常です。
電気機器	貸主が負担するのが一般的です。	テナント側が負担するのが通常です。
清掃費・除雪費	貸主側で負担するのが一般的です。	テナント側負担となることがあります。
共用スペース管理費	他のテナントと共用するスペース（廊下、建物の受付部分、駐車場など）で必要となる電気代、清掃費、防犯施設の管理費などは、他のテナントと分担して負担するのが通常です。	(同左)

第4章 リース契約で注意すべき点

リース契約を検討する際は、以下のような条項を含め日本の実務と異なる点が多く存在するため、注意が必要です。

1. リース期間

リース期間は、日本では2年前後の短期とされるのが一般的ですが、ニューヨークでは、オフィス物件であれば3～10年、リテール物件では5～15年の長期とされるのが通常です。そこで、テナントとしては、将来の事業計画やコストを考慮した上で、リース期間を検討する必要があります。

なお、リテール物件は、オフィス物件に比べてリース期間が長期のものとなる傾向にあり、最低でも、7～10年程度となるのが一般です。これは、レストランや店舗として利用するような場合、テナント側の初期投資費は相当なものとなるため、リース期間が長期でも不当ではないとの考えに基づいているといえます。

2. 貸主の都合による中途解約条項、リロケーション条項

貸主都合による中途解約条項は、通常、貸主が建物を解体、大改築、または建物の用途を変更する場合等に行使されます。また、中途解約に至らなくても、これらの要請の下で、テナントに対し、一時的または恒久的に利用物件自体の変更が求められることがあります。

貸主によっては、リース契約中で、そのようなリース期間中における賃貸物件の変更を可能とする条項（一般に「リロケーション（Relocation）条項」と呼ばれます）を規定するよう求めることがあります。本条項により貸主は、理由のいかんを問わず、テナントが利用する物件と同じ建物内のほかのスペースや貸主が所有する別の建物に、テナントを移転できることとなります。例えば、隣接する物件を利用するほかのテナントのスペース拡張に協力する目的、またはより良い条件で契約するテナントを確保する目的で、貸主によりこのリロケーション条項に基づく権利が行使される可能性があります。日本には通常存在しない商慣習であり、注意が必要です。

これら中途解約条項またはリロケーション条項は、リース契約上から完全に削除されるのが望ましいといえますが、特に「貸主」市場といえる状況下では、このような条項の削除を求めることは困難です。そこで貸主がこれに応じない場合は、例えば、これらの条項に基づく権利行使に時期的な制限を加えることや、移転に伴う各種の費用負担等を条件とするよう求めるべきです。

以上に対し、「テナント」市場の場合は、交渉によって、これらの条項の削除だけでなく、テナント側都合による中途解約条項を加えることも、一定の要件を付した上で受け入れられる可能性があります。

3. 許容される用途 (Permissible Uses of the Space)

テナントによる物件の用途について、リース契約上で限定されることがあります。テナントが予定する利用方法が許容されるよう、用途に関する契約上の限定は可能な限り広く設定されるべきです。許容される用途が、特定の業種に限定され過ぎると、後で事業の内容を変更することができなくなるので注意します。例えば、ラーメン店を経営する目的で物件をリースする場合でも、用途を「ラーメン店」に限定すると、その後、営業内容を変更し、当該物件内で蕎麦屋を営めば契約違反になり得ます。

4. テナントの名義

個人事業者がテナントとなる場合でも、リース契約の名義人（契約当事者）となるべき法人を設立し、当該法人名で契約を締結することを検討すべきです。これは、特にニューヨーク市などの大都市では一般に賃料が高くかつリース期間も長期であることに加え、その他の面でも、テナントは契約上厳格な責任を負うことになるため、法人の有限責任¹⁹を利用し、万が一の場合、事業者の個人財産に対し責任追及がなされる事態を回避するためです。貸主側から提示されるターム・シート、または契約書案上で、個人がテナントとなることが前提とされていたとしても、契約時には法人名義で締結することを求めるべきです。

5. 保証人（Guarantor）

テナントの名義を法人名義とすることが受け入れられたとしても、契約の締結にあたっては別途企業の代表者等が保証人となるよう要求されることがあります。保証人の保証内容について、(1)保証人が、当初合意された契約期間の満了まで、契約上発生するテナントの債務について全責任を負担するよう求められる場合²⁰もありますが、むしろ、(2)保証人としての義務が金銭的なものに限定されるか、一定の条件を果たせば責任を免れることができる「グッド・ガイ・ギャランティ（Good-guy Guaranty）」とされるのが、ニューヨーク市では標準です。

6. 保険加入義務（Insurance）

前述したように、テナントには、契約期間中に物件内で生じる物損またはその他の責任を補償する保険への加入義務が課されます。一般には、オフィス物件であれば、300万～500万ドル、リテール物件の場合は500万～1,500万ドルの損害をカバーする保険への加入が必要となり、これに加入しなければ、契約違反となります。ただし、インフレーションの影響により物件の再建築コストや損害賠償額が上昇していることを踏まえ、補償額の水準が適切か保険業者と十分に確認することを強く推奨します。

また、近年はサイバーセキュリティ保険の加入を義務付ける条項を求める貸主も増えています。特に貸主のネットワークシステムを利用するテナントや、個人情報を取り扱う事業者については、サイバーセキュリティ保険の加入義務が明示的に規定されるケースがあります。

¹⁹ 出資者が、出資額の範囲までしか事業上の責任を負わないこととする制度。有限責任により、貸主は、事業者の個人財産 については責任を追及することが難しくなります。

²⁰ 日本でいう連帯保証人（民法 453 条、454 条参照）に類似するといえます。

加入が要求される保険内容は、物件の大きさ、建物の材質やテナントの業種などによっても異なります。契約上要求されるような内容の保険に加入できるか、保険料の見積もりと併せ、事前に保険代理業者、保険ブローカーなどに相談すべきです。

7. テナントによる契約違反

賃料やその他の費用が、定められた期限までに支払われなければ、理由のいかんを問わず契約違反として、最悪の場合、ただちに契約解消を求められる可能性もあります。テナント側で契約違反があっても、そのような違反状態が一定の期間内に解消されれば、貸主側が制裁措置をとることを回避できるような条項（猶予期間条項、Cure Period）を、契約書に盛り込むことを勧めます。

8. 貸主側が約束したサービスの明記

貸主が提供することを約束した光熱費、設備その他のサービスについては、必ず契約書中に明記されることを確認します。例えば、第3章で説明した各コストのうち、冷暖房費や水道代などを貸主が負担することになっている場合、各テナント別の光熱費使用量を測るためメーターの設置を貸主が約束した場合、建物付設のエレベーターやトイレの利用が許容される場合や建物内の警備サービスが約束された場合など、その旨が契約書中で確認されるべきです。

これらについて明記がない場合、テナント側で関連費用を負担しなければならない可能性があります。

第5章 契約期間の更新について

日本では、借地借家法によって一定の場合、テナント側の更新権が当然に認められることがあります。米国では、更新条項がない限りテナント側にそのような権限は認められません。その意味で、米国での商業賃貸は日本の定期賃貸借²¹に相当するといえます。

更新条項がない場合、契約期間満了後、同じ物件を引き続きリースするには、あらためて貸主と契約交渉することになります。新しい契約ですので、賃料を含め、既存の契約と同様の条件でリースできる保証はなく、賃料の大幅な引き上げを要求される可能性もあります。

²¹ 借地借家法第38条参照。契約で予め定められた期間が満了することにより、契約が更新されることなく、確定的に賃貸借が終了することになる建物賃貸借契約のこと。

契約期間満了後、引き続き同じ物件をリースする可能性があれば、更新後の賃料についても規定した更新条項（Renewal Option）を、契約書に盛り込むことを勧めます。

第6章 移転等の必要が生じた場合

1. 契約譲渡（Assignment）、転貸（Sublease）

リース期間は長期となるのが一般的であるため、リース期間途中で事業が上手く行かなくなった場合や、テナントの事業再編などにより、物件の全部または一部の利用継続が不要となった場合でも、残期間を通じて、賃料支払い義務を含む契約上の義務の履行が求められるのが原則です。そこで、このような将来の義務を回避する方策について検討します。

この点、契約交渉の段階で、テナントが関連会社や第三者に契約譲渡するか、契約は維持しつつも、第三者に転貸することが認められないか協議するのが一つの方法です。

契約譲渡や転貸が契約上認められていても、実際に第三者とそのような契約を結ぶにあたっては、通常、貸主から事前に同意を得る必要があります。また、新しいテナントの財務状況や事業規模、実績などに対する貸主側の審査が条件とされることもあります。そのような条件が不合理に厳格なものとならないよう、リース契約交渉時に注意すべきです。

なお、契約の譲渡または転貸をした場合でも、元のテナントは引き続き貸主とリース契約当事者の関係にあり、貸主に対する一切の義務を負担することになるのが一般的ですが、貸主によっては、契約上許容された契約譲渡や転貸にあたる場合、将来の義務を免除することもあります。

2. 中途解約

契約の譲渡先や転借人が見つからない場合は、テナントの都合による中途解約がリース契約中で認められていないか確認しましょう。テナントの都合による中途解約が契約上認められていない場合でも、例えば、近隣のテナントが事業拡大や拠点の移転を計画しているなど、貸主側で新たなテナントが見込まれるような場合、貸主との交渉によって中途解約が認められることがあります。解約金（Termination Fee）の支払いが必要となるのが一般的です。解約時における商業不動産市場その他の状況にもよりますが、解約金は基本賃料の半年から1年分の相当額となることも珍しくなく、これとは別に、セキュリティデポジットの一部または全部が没収されることもあります。

当事者間の話し合いのみで、納得できる解約条件を引き出すことが難しい場合は、状況に応じ、商業リースを扱う弁護士または不動産ブローカーなどを通じて交渉を行う手段もあります。いずれの場合も、解約条件について合意が成立したら、中途解約の合意書（Termination Agreement）を作成することになります。合意書の草案は貸主側で提供するのが一般的ですが、テナント側が作成するよう求められることもあります。解約に伴って考慮すべき事項が洩れなくカバーされていることや、合意した解約条件が正確に反映されていることなどを確認するため、署名前に弁護士などの専門家からアドバイスを得ることを勧めます。

3. 契約変更の手続き

中途解約に限らず、リース契約後に貸主との交渉によって当初の契約内容とは異なる合意が成立した場合²²は、契約を変更する合意書（Amendment）を作成することになります。これは、契約内容を変更するには、新たに書面で合意することが契約上の要件とされているのが通常であるからです。このような合意書を交わさない場合、例えば、口頭による解約合意に基づいてテナントが物件を退去した後になって、契約は終了していないと主張する貸主から、残リース期間全部についての賃料支払いを求められるといったリスクがあります。

第7章 建築確認申請などの問い合わせ先（参考）

1. ニューヨーク市の建築確認申請に関する問い合わせ先

NYC Department of Buildings（建築局）

<https://www.nyc.gov/site/buildings/index.page>

2. ニューヨーク市のゾーニング・マップ

ZoLa（NYC Zoning & Land Use Map）：<https://zola.planninglabs.nyc/>

ニューヨーク市都市計画局 ゾーニング情報：

<https://www.nyc.gov/content/planning/pages/zoning/zoning-nyc>

²² リース契約後、市況やテナントの財務状況に変更があった場合など、貸主によっては、賃料減額を始めとする諸条件の変更に応じることもあります。

第8章 最後に

貸主側が当初提示する契約条件は、実に多くの点で、貸主側に有利な内容となっています。しかしながら、適切な交渉を通じて、その内容をテナント側にとっても合理的な内容とすることは必ずしも困難なことではありません。むしろ、貸主側はテナント側から条件譲歩の要求が出てくることを想定した上で契約書案を作成しているといえます。本稿で説明したような契約条件も、多くの項目について、交渉の余地があります。その地域の相場や取引条件、商業リースの慣例や実務に詳しい専門家などの協力を得て、より有利な条件を求めべきことは、ニューヨーク市では常識となっています。

また、本稿で述べた各事項（賃料水準、法規制、税率、保険要件等）は市況の変化や法令改正により随時変動します。最新情報については、現地の不動産ブローカー、弁護士、保険業者などの専門家に確認することを強くお勧めします。