

イリノイ州における商業不動産賃貸

2015年11月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

シカゴ事務所

ビジネス展開支援部・ビジネス展開支援課

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）シカゴ事務所が現地法律事務所 **Ballon Stoll Bader & Nadler, P.C.** 茂木紀子氏に作成委託し、2015年11月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成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。また、本稿はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本稿にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよび **Ballon Stoll Bader & Nadler, P.C.** 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 **Ballon Stoll Bader & Nadler, P.C.** 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：

日本貿易振興機構（ジェトロ）
ビジネス展開支援部・ビジネス展開支援課
E-mail：BDA@jetro.go.jp

ジェトロ・シカゴ事務所
E-mail：CGO@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.....	2
I. 不動産ブローカーの選択.....	2
II. 専門家チームによる早期の綿密な調査.....	3
III. 基本条件の交渉.....	6
IV. 契約交渉.....	8
第3章 商業不動産賃貸にかかるコスト.....	9
第4章 リース契約で注意すべき点.....	11
第5章 更新について.....	14
第6章 移転の必要が生じた場合.....	14
第7章 参考.....	15
第8章 最後に.....	15

イリノイ州における商業不動産賃貸

はじめに

米国で事業活動を行う上で、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」）は不可欠です。

ここで注意したいのは、米国には、日本における借地借家法や消費者契約法といった、商業テナント保護のための立法がないということです。実際には、物件の所有者である貸主とテナントとの間の力関係は歴然といえる場合が多いにもかかわらず、法制度上は、テナントも、事業者として貸主と対等な交渉力をもつものと考えられているわけです。そのため、当事者間で定めたリース契約の内容だけが、貸主とテナントの法的関係を規律することになり、契約に定めのない権利や義務を主張することは事実上困難です。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、特にイリノイ州での実務に焦点を当てつつ、解説します。

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（Office）とリテール物件（Retail）の2種類があります。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といえます。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。

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。

- 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。
- II. 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レター・オブ・インテント¹の交換。
- V. 貸主側弁護士がテナント側弁護士に契約書を提供。
- 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）。

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

まず、良い物件を見つけ、納得できるリース契約を締結するには、信頼できる不動産ブローカー（不動産仲介業者）の協力が不可欠となります。不動産ブローカー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、不動産マーケットについて正確で豊富な情報を入手できることや、特に日系企業にとっては、現地の不動産ブローカーを利用することで家主との交渉が順調に進むことなどのメリットがあり、物件の探索には不動産ブローカーを利用するのが一般的です。

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にあたって、物件を探す州の公認ライセンスを持ったブローカーであれば、一般に必要とされる適切な知識を備えているということができます。イリノイ州では、Division of License のウェブサイト²で、各ブローカーがライセンスを所持しているか確認することができます。

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

¹ Letter of Intent — リース契約の基本的な条件について、貸主・テナント間で協議した内容を相互に確認するために作成されるもので、通常、各項目が箇条書きにされています。

² IL Division of Real Estate のウェブサイトは <http://www.idfpr.com/DRE.asp>

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。賃料や賃貸期間、テナントによる税金の負担、将来の賃料増額率といった基本的な条件は、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、他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。不動産の検討に当たっては、改築費の見積もり、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、アルコール類の取り扱いライセンスなど³）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、自社のところ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ので注意が必要です。

II. 専門家チームによる早期の綿密な調査

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、設計会社、保険業者など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、予定どおりに改築、利用できない事態が生じ、最悪の場合、事業そのものを断念せざる得なくなります。

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、米国では一般に地震が少ないことなどから、築 50 年から 100 年を超えるような歴史的な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良く耳にするので、物件を検討する際は十分注意しましょう。

シカゴ市など、物価の高い大都市では、改修費用も高額となり得ます。リース契約を締結する前

³ 事業に必要となる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、ライセンスによっては、ゾーニング規制により、特定の地区内でのみ発行が認められることもあるので、弁護士などの専門家に確認することを勧めます。

に、建築士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。実際に改築工事を開始したら、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、その取り替え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、リース契約を締結する前に必ず建築士やエンジニアなどの専門家を通じて物件の点検（Inspection）を実施し、アドバイスを求めましょう。

その他、契約前に確認されるべき事項として、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。業種によっては、一定の地区でのみ許容されることがあるため、物件を選ぶ際に注意が必要となります。なお、ゾーニング規制の内容は過去に変更されているため、計画しているものと同様の業種が他者によって既に営まれている地域であっても、新しく事業を行う者に対しては異なる規制が適用されることがあります。特に、イリノイ州では、酒類業に対しては厳格な規制⁴があることなどから、ゾーニング規制の確認を怠ると、例えば、アルコールを提供する飲食店として利用する目的でリース契約を締結した後で、実はアルコールの提供が禁止された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。

なお、イリノイ州では、事業者の申請によってゾーニング規制の内容が変更されることもありますが、その手続きには半年程度かかることがあり、専門家に支払う報酬といったコストも必要になります。

(2)建物使用許可書（Certificate of Occupancy）の確認

各地方政府機関によって発行される文書で、ある建物が関連法令を遵守しており、人による利用に問題がないということを証明し、許可するものです。イリノイ州では、各物件ごとに占有することが可能な人数なども記載されており、事前の確認は不可欠です。

(3)各種ビジネスライセンスの取得

テナントの業種によっては、営業にあたって特別なライセンスを取得することが求められますが、そのようなライセンスの許否も各物件ごとに審査の対象となります。イリノイ州では Department of Business Affairs and Consumer Protection のウェブサイトではどのような業種についてライセンスが必要となるか確認することができます。

⁴ イリノイ州においては、教育機関や教会の所在地から 100 フィート以内で酒類業を営む行為は禁止されています。

2. 保険業者

リース契約では、テナントに一定の補償範囲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。そこで、利用する保険業者も検討し、実際に契約上求められるような保険に加入可能か、またそのための費用について、照会しておくことを勧めます。

3. 弁護士

以上のような留意点のほか、経験ある弁護士でないと指摘できない問題もあります。そこで、物件の検討段階で、弁護士からも意見を聴取しておくことが一つの方法です。なお、米国では弁護士ごとの専門性が進んでおり、「不動産弁護士 (Real Estate Attorney)」といっても、実際に取り扱うのは居住用物件 (Residential Property) のみという弁護士もいます。そこで、相談する際は、商業賃貸物件 (Commercial Property) を扱う弁護士であることを確認します。その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、交渉上のポイントを知っていることがあります。

4. 留意点

2008年のリーマン・ショック時に落ち込んだ商業賃貸市場は、米国の景気回復を受けた新規テナント需要の増加により、一般に「貸し手」市場の傾向が強いといえます。そこで、条件の良い物件については、貸主側から早期の契約締結を迫られることが多く、その物件を逃さないためには、これらの調査を含め迅速な対応が不可欠となります。そのためにも、上記のような専門家チームを結成する時期は、可能な限り早い段階とすることが望まれます。

III. 基本条件の交渉

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⁵。

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、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、貸主側で負担することが可能か交渉すべきです。

2. 無料賃貸期間 (Rent Abatement)

工事に必要な期間について見通しがついたら、工事が完了するまで賃料の支払いが免除されるか確認します。このような期間をイリノイ州では一般に **Rent Abatement** (賃料減額) 期間といいます。契約しようとするリース期間の長さや賃料の額、またテナントが当該物件の改装工事等に要する費用などといった諸事情が考慮され、例えば飲食店を営もうとするテナントに対しては、6 カ月～1 年程度の **Rent Abatement** 期間が許容されることもあります。

3. 基本賃料⁶

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、基本賃料は 1 sqft⁷当たりの賃料に賃貸面積を乗じて算出されますが、以下のような違いがあります。

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

⁵ 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。

⁶ テナントが支払うことになる年間の定額賃料。Base Rent といわれ、テナントが他に負担する各費目と区別されます。

⁷ 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≒0.0929m² 約 30 cm x 30 cm。

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ープランのような、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、物件の中央に大きな柱が数本ある場合に、各柱の占有部分も「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⁸。

4. デポジット (Security Deposit)

契約の締結時には、一定額のデポジット（預り金）の支払いを求められます。デポジット額の算定にあたっては、テナントの財政状況や州内での事業歴の有無といった事情が考慮され、イリノイ州では、新規の事業者であれば 3~4 カ月分の基本賃料相当額の支払いが求められることもありますが、交渉の余地があります。

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などがなければ、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。

5. 賃料の上昇率 (Escalation)

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、〇〇米ドル/年、その後 2 年間は△△米ドル/年」といった具合です。

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、予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。

⁸ 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 International (BOMA)が作成した <http://www.boma.org/Pages/default.aspx> 参照

IV. 契約交渉

1. 基本合意書 (Letter of Intent) の作成

III.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基本合意書を作成します⁹。なお、イリノイ州では一般にレター・オブ・インテントと呼ばれています。

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、基本賃料、リース期間、毎年の賃料上昇率、デポジット（預り金）の金額、貸主による工事費負担の有無、Rent Abatement の期間、および税負担率などです。

基本合意書（レター・オブ・インテント）は、条件の提示、確認のために作成され、各当事者が署名することもあります。法的な拘束力は通常生じません。レター・オブ・インテントの中でも、「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。」と明記されているのが一般的です。ただし、記載の内容によっては、拘束力が認められることもあるので、心配であれば専門家（弁護士など）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

契約締結に至る最終段階が、双方の弁護士によるリース契約内容の交渉です。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、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、貸主側の出方にもよりますが、最低でも 1 カ月程度は見ておくことが望まれます。

⁹ 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。

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他にも以下のような項目があります。

1. 不動産税 (Real Estate Taxes)

ある建物に課される不動産税は、各テナントが負担し、毎月貸主に支払うことになります。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、建物全体に占める賃貸物件の占有率に応じてこれを負担します。貸主との交渉などにより負担額を下げるのは通常困難です。

2. 改築費

テナントが支払うものとして、建築士、技師（エンジニア）、建築確認申請費、弁護士費用などがあります。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、その報酬も、テナント側が負担するのが一般的です。なお、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、契約書中でその旨を明記することを勧めます。

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¹⁰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。

なお、不動産ブローカーの報酬は、貸主が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. 保険加入費

契約上義務付けられる保険の加入費は、オフィス物件か、リテール物件かという区別のほかに、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が、年間数千米ドルとなることがあります。(第4章6.も参照)

¹⁰同法第46条（報酬）

5. 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。

電気代	各物件にメーターが設置され、各テナント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こともあります。一般には、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ことになります。
冷暖房	各自の利用量に応じて負担するのが一般的です。
スプリンクラー維持費	テナントが専有を認められている区域内に設置されているか否によって異なります。他のテナントとの共有部分にあるような場合、当該建物全体に対する各自がリースしている物件の占有率に応じ、その一部のみを負担することがあります。
貨物用エレベーター利用料	共有部分にある場合、建物全体に対する各テナントのリース物件の占有率に応じ、その一部を負担することがあります。
廃棄物の処理費	基本賃料とは別に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	テナント負担となるのが一般的です。
看板、店名等の表示	テナント負担となるのが一般的です。
害虫駆除費	基本賃料とは別にテナントから徴収されることがあります。
電気機器	テナントが負担するのが一般的です。
清掃費、除雪費	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 Common Area Charges	ほか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、防犯施設の管理費等は、ほかのテナントと分担して負担するのが通常です。

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、特に以下のような点は日本の実務とも異なるため、注意が必要です。

1. リース期間、テナントの事情に基づく中途解約条項

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、イリノイ州では、オフィス、リテール物件を問わず最低でも5年程度の長期とされるのが通常です。加えて、テナントの事情による中途解約条項が、契約で認められることはまずありません。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。

2. 貸主の都合による中途解約条項

イリノイ州では、テナントの都合に基づく中途解約が認められないのと同様に、貸主側の都合に基づく中途解約条項についても、契約に盛り込まれないのが一般的です。仮に、貸主側から提示された契約書にこのような条項案が含まれていたような場合には、削除することは可能か交渉することを勧めます。

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

物件内で許容される利用方法について、契約上規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、契約上許容されていることを確認すべきです。ただし、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、ラーメン店を営む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

個人事業者が借り手となる場合でも、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¹¹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。貸主側から当初提示されるターム・シート上

¹¹ 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。

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個人の保証人を要求されるのが一般的です。保証人の保証内容について、イリノイ州では、(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う「フル・ギャランティ (Full Guaranty)」が要求されるのが一般的で¹²、他州で認められるような、(2)保証人として一定の義務を果たせば責任を免れる「グッド・ガイ・ギャランティ (Good-guy Guaranty)」は許容されない傾向にあります。

ただし、イリノイ州では、貸主によっては、テナントがリース契約の開始から一定期間賃料を遅滞なく納めたことを条件に、保証人の責任範囲を限定するといった取り決めが認められることもあります¹³。

6. 保険加入義務 (Insurance)

テナントには、契約期間中に物件内で生じる物損などをカバーするための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、最低でも 100 万米ドル、リテール物件の場合には 1,000 万米ドルの損害をカバーする保険への加入が必要とされることもあり、リース契約の開始時にこれに加入していなければ、契約違反となります。加入が要求される保険内容は、テナントの業種や当該物件で提供されるサービスの内容といった諸事情により異なります。

契約上要求されるような内容の保険に加入できるか、保険料と併せ、事前に保険業者に確認すべきです。

7. リロケーション条項 (Relocation)

契約期間中に、貸主側の都合で他の物件への移転を強制されることがあります。このことについて定めた規定をリロケーション条項といいます。これは、リース契約の期間中、貸主にとってより好ましい条件で借り受けようとする新規のテナントが現れた場合、貸主の判断で、既存のテナントを同じ建物内のほかの物件へ移転させるものです。イリノイ州では、大規模なオフィス用建物やショッピングモール内の物件をリースする場合に、このような条項の受け入れを求められることがあります。日本にはまず存在しない商慣習であり、注意が必要です。

¹² 日本でいう連帯保証人 (民法 453 条、454 条) といえます。

¹³ 保証人による責任が「Burnout」すると称されます。

交渉次第でこのような条項が削除されることもありますが、それが難しい場合は、対策として移転先となる物件の広さや階数の制限、移転後の賃料変更など、移転に伴う条件を設定できないか検討することを勧めます。

8. テナントによる契約違反

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を、契約書に盛り込むことを勧めます。ただし、イリノイ州では、特に賃料の支払いについては、そのような期間は 5 日程度とされるのが一般的で、同期間内に支払いがなければ理由のいかんを問わず、法定された事前通知を経た上で立ち退きを求められる可能性もあります¹⁴。

テナントによる契約違反があった場合、貸主側が法的手続きをとるのに必要となった裁判所への申し立て費用や弁護士報酬といった各種費用についても、テナント側で補償することとされることがありますが、補償額の上限を設定できるか交渉することを勧めます。

9. 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サービスについては、必ず契約書中に明記されていることを確認してください。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、各物件へのメーターの設置を貸主が約束した場合、テナントが建物付設のエレベーターやトイレの利用を認められている場合、その旨を契約書中で明記することを勧めます。

これらについて明記がない場合、貸主側に、当該サービスを提供する義務はないこととなり、例えば、メーターの設置をテナント側で行わなければなりません。

¹⁴ 法定の事前通知期間は The Illinois Forcible Detainer Act (735 ILCS 5/Art. IX (2011)) を参照。

第5章 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が、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¹⁵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。

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を、契約書に盛り込むことを勧めます。

第6章 移転の必要が生じた場合

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すが、テナントの事情による中途解約条項が受け入れられるケースはほとんどありません。そこで、リース期間途中で事業が上手くいかなくなった場合や、事業再編などで、物件の利用継続が不要となった場合、将来の賃料負担義務を免れるための方策が必要となります。

この点、契約交渉の段階で、テナントが第三者に契約当事者としての立場を移転 (Assignment) するか、契約は維持しつつも、第三者に又貸し (Sublease、転貸ともいいます) 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も、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があります。そのような条件が不合理に厳格なものとならないよう契約交渉時に注意するべきです。

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しなければなりません。

¹⁵ 借地借家法第 38 条参照。契約であらかじ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。

第7章 参考

1. ビジネスライセンスに関する問い合わせ先
IL Department of Business Affairs and Consumer Protection のウェブサイト:
<http://www.cityofchicago.org/city/en/depts/bacp.html>
2. シカゴ市のゾーニング・マップ:
<https://gisapps.cityofchicago.org/zoning/>

第8章 最後に

シカゴなどの米国都市部では、近時「貸し手」市場の傾向が続いており、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、交渉を通じて、その内容をテナント側にとっても衡平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予期しているといえます。本稿で説明したような契約条件は、ほとんどの項目について、交渉の余地があるといえます。その地域の相場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るべきことは、米国では常識となっています。