

米国における
不動産売買契約に関する
法律上および手続き上の検討事項

市場分析からクロージングまでの適切な計画と準備が不可欠

(月刊 国際法務戦略掲載)

KITAGAWA & EBERT, P.C.

www.JapanUSLaw.com

北川・リサ・美智子弁護士

ジェームス・R・イバート弁護士

訳) 全日本空輸株式会社

総務本部法務部

上田修司

不動産の売買に際しては、慎重に計画を立てなければならないことは言うまでもない。米国における不動産売買に関しても、日本の買主・売主が熟知し、検討しなければならない重要な事項がある。

本稿では、米国における不動産売買取引に関する手続き、事業上や税務上の計画、デュー・デリジェンス、エスクローとタイトルインシュランス、そしてクロージング（不動産売買最終手続）等の実務的な検討事項について概観する。

I. 市場分析

不動産の取得に関しては、特に日本人の買主が知っておくべき一般的な法律及び手続き上の検討事項が存在する。不動産の取得方法に関わりなく、買主は、米国の不動産を取得する前に、その不動産に関する情報を入手しなくてはならない。

まず、買主は、資格を持った不動産ブローカーが作成した市場調査報告を入手しなくてはならない。ブローカーは、過去1年間の対比可能な物件の売買に関する分析報告を提供する。これらの販売価格は「コンプ」(comps)と呼ばれており、これにより買主は該当物件価格を市場価格と比較することができる。こうした市場調査報告は、通常不動産エージェントまたはブローカーが無料で提供するものである。

II. 法主体の選択

投資家は、税務上、ビジネス上最善の結果を得るべく、異なるタイプの法主体の組み合わせを通して不動産を所有することができる。それら各所有形態ごとの利点と不利な点についての分析を以下に概略する。

A. 米国法人を通しての所有

物件を所有するための米国法人を設立することによって、投資家は責任の回避手段を得ることになる。そうすることにより、債権者は債権の回収に当たり、その法人の資産を対象にするしかないからである。

債権者が「会社というヴェールを突き破って」(法人格否認の法理)株主の資産を押しさえるという場合がないわけではないが、その会社が妥当な資本金を持ち、正当な法人形態を取っている限り、裁判所が債権者に会社のヴェールを破るような許可を与えることはまずあり得ない。

一般的に、外部負債率が3対1を超えない限り、すなわち、会社の純資産1ドルに対して負債が3ドル以上にならない限り、資本比率が不適當という追求を受けることはない。同様に、株主及び取締役が定期的に会議を設け、その会議の議事録が作成されている限り、また株主が会社の不動産と個人の不動産を混同させない限り、その会社が正当な法人形態を取っていないとして追及を受けることはない。

第二に、法人を通して物件を所有する場合、米国の所得税申告書の提出義務があるのはその法人のみである。よって、個人投資家は年次所得申告書を提出する必要がないので、匿名性を確保できる。

もっとも、米国法人を通しての所有という形態にも不利な点はある。それは、非居住の外国人が所有する米国法人の株式が、米国相続税の対象となるということである。さらに、会社株式は個人によって所有されているので、検認 (probate) 手続を経なければならない。

また、日本人個人による会社株式の売却には、米国のキャピタル・ゲイン税が課されることになる。その会社の主たる資産は不動産であるので、会社株式は不動産権として取り扱われ、実際の不動産権に課されるものと同様の課税基準が適用されるのである。

B. 日本法人を通しての直接所有

もう一つの選択肢は、物件を購入するための日本法人を設立するというものである。この方法の下では、米国の相続税や検認のプロセスを回避することができる。日本の法律の下で、法人は責任負担から個人を保護する役割を果たすので、債権者はその日本法人の資産から資金の回収を図ることはできるが、株主の資産からは回収できない。

日本法人による直接所有の形態に関して唯一不利な点は、会社が米国の税制の対象とされ、毎年連邦税の申告をしなければならないことである。日本の会社は、州によっては州の所得税の対象となり、年次の州所得税申告をしなければならないことがある。

日米租税条約によって支店レベルでの課税は禁じられているが、米国支社から日本法人への利益の配分に対しては、日本の親会社が株主に配当を行うに当たり、米国の源泉課税の対象となる。

物件のすべてが一つの会社によって所有されていれば、一つの物件からの収入は他の物件の損失と相殺でき、不利な課税を受けなくて済む。しかし、その場合、物件の一つに対する債権者による請求は、その日本法人が所有するすべての物件を対象とできる。

言い換えれば、責任に対する防御のメリットは失われるということである。

しかし、各々の物件をそれぞれに別の日本法人が所有し、一つの物件からの収入で他の物件の損失を埋め合わせる時には、その収入が配当として日本法人に送られ、そこから別の会社に移送されると考えられるので、莫大な源泉税が徴収されることになる。したがって、複数の物件の取得を考えるのならば、日本法人を通しての所有という形態は取るべきではない。

C. 日本の親会社と米国子会社を通しての所有

この方法こそ最も望ましい投資形態である。投資家は、まず日本に親会社を設立し、次に米国に物件を購入するための子会社を設けるのである。責任からの保護という役割は米国子会社が果たすことになる。

この場合、支店レベルでの課税はなく、日本の親会社は米国で営業していないので、二次レベルでの源泉課税も存在しない。さらに、日本の親会社の存在によって、投資家個人は相続税または検認プロセスの対象とならない。

複数の物件を購入する場合は、米国法人は複数の子会社を設立し、その各々が一つずつ物件を所有する形態をとればよい。すべての米国法人は、連結での税務申告が可能であり、したがって一つの物件からの利益を他の物件の損失と相殺させることができ、しかも、各物件に対し、会社による責任保護の盾が機能するのである。

この方法に対する唯一のデメリットは、複数の会社の設立と維持に関する費用である。

D. 税金面の検討事項

米国の不動産に投資を行う外国人の数が増えるにしたがって、米国政府はそうした投資に対する租税制度に特に注意を払うようになった。1980年に連邦政府は、不動産への外国人投資税法（FIRPTA）を發布した。

同法の目的は、外国人による不動産の売却益を確実に米国の課税対象にすることにあつた。さらに 1985 年には税金の納付を確実にものにするために、総合源泉課税制度が追加導入された。

現在、法人には法人所得に応じて 15% から 38% の所得税が課せられている。所得税に加えて、法人によって行われる所得配分に対しても課税され、事実上、二重課税となっている。

まず、法人がその所得に対して税金を支払い、次に株主に対して配当という形でその所得が分配される時に、株主が個人の所得税率にて配当に対する二次的な所得税を支払わなければならないのである。

実際に株主に分配される利益に対し会社に課される連邦税は、合計すると 50% を超える可能性もある。その利益配分が日本企業などの外国人に配分される場合、その分配額には 15% の一定率の税金が課されることになる。

「S」選択として知られる方法を取るにより、このような二重課税の回避を許されている法人もある。会社がそのような選択を行う場合、株主は会社の利益における彼らそれぞれの割合に基づいてのみ税金を支払えばよいことになる。

「S」法人は、法人というより、パートナーシップに近い形で課税される。しかし、「S」法人となるためには、その法人には非米国居住者の株主が存在してはならない。このように「S」法人においては、日本人投資家が年に 183 日以上米国に滞在していない限り、日本人投資家も日本企業も株主になることはできない。

また、もう一つの選択肢は、リミテッド・ライアビリティ・カンパニー (LLC) の設立である。LLC の特徴は有限責任であることであるが、税金はパートナーシップと同様の形で課税される。

ほとんどの州において、LLC の設立を許容する法令を可決した。「S」法人と異なり、外国の個人や会社は、LLC のメンバーとなることができる。LLC は法人所得税は支払わない一方、それぞれの構成員は、年次の LLC の所得に対する自己の所得の割合に応じて税金を支払わなければならない。

LLCは事業をどこで行っているかによって、その他の税金を支払わなければならないことがある。例えば、カリフォルニア州においては、LLCの総収入に対して課税される。LLCにおいては、また、外国人パートナーの所得に対する源泉徴収義務もある。それにもかかわらず、所有者の中に誰か非居住者がいる場合は、不動産の所有形態として魅力的な選択肢ではある。

III. デュー・デリジェンス

A. デュー・デリジェンス・ピリオド

デュー・デリジェンスは、買主が不動産を購入する前に、不動産の区画に関するすべての要素について詳細に調査を行うプロセスである。買主と売主が一旦購入契約に署名した場合は、通常、買主はデュー・デリジェンスを行うための期間を与えられる。その期間の長さは買主と売主によって協議されるが、購入される不動産によって期間は異なる。

この期間は、しばしば、「デュー・デリジェンス・ピリオド」(due diligence period)あるいは、「コンティンジェンシー・ピリオド」(contingency period)と呼ばれるが、買主が物件に満足しなかった場合は、取引を取消することができる。

購入契約においては、買主については、契約をいかなる理由によっても取消することができる。あるいは、ある条件が満たされなかった時に限り取消できると規定することが可能である。しかしながら、売主にはこの期間中取消す権利はなく、買主が取消権を行使しない限り、当該の不動産を売却しなければならない。

買主が取消権を行使する場合、当事者の合意によって、デュー・デリジェンス・ピリオドに発生したいかなる費用についても売主に対して填補されることができるともできるが、通常は保証金は全額買主に対して払い戻される。

買主は、売買契約が、デュー・デリジェンス・ピリオドが始まる時点で、売主が買主に対して以下の文書を提供しなければならない旨規定していることを確認すべきである。

1. 権利証書予備報告として知られる、タイトル（権原）会社発行の現在のタイトルインシュランス契約書。すべての例外事項（抵当権、地役権、登記された賃借権、留置権等）について記載した書面の写しも添付されていることを確認。
2. 現在の家賃・地代の台帳を含むすべての賃貸借契約書の写し
3. 不動産に関して売主が所有するすべての報告書、技術調査報告、建築図面、建築計画、建築明細書
4. 登録測量士あるいはエンジニアによって作成された、改良物が他の不動産に侵入しているかどうかを示す不動産測量証明書（多くの場合、タイトルインシュランス会社はタイトルインシュランス証書を発行する前に最新の測量証明書の提出を求める）。
5. 買主が不動産購入を投資として考えている場合、不動産に関する現在の財務諸表および資金予算の写し
6. 不動産上の改良物に関する、存在するすべての保証書の写し
7. 不動産とともに売却される動産すべての目録

さらに、売買契約書において、買主が、売主の費用負担で独自の調査を行う権利を有するよう規定すべきである。買主は、デュー・デリジェンス・ピリオドの間に次の調査が実施されるよう考慮しなければならない。

1. アスベストを含む危険廃棄物が不動産上に存在するかどうかを確認する環境調査（後述）
2. 土壌・地質調査及び報告
3. 資格を有するエンジニアによる建物及び構造物の検査。 検査のなかで、買主はすべての改良物が適用規則を満たしていること、およびすべての必要な許可が取得されていることを確認すること。

買主がデュー・デリジェンス・ピリオドにおいて、不動産について満足できない点を発見した場合、買主は売主に対して書面で通知すべきである。多くの売買契約では、

買主が売主に書面で通知しない場合、買主が当該不動産を受諾したとみなす旨規定されている。売主には欠陥を修復するために短い期間しか与えられないことが多い。

買主は、不動産を「現状のまま」購入することがある。そのような場合、デュー・デリジェンス・ピリオドがないか、あるいは、抵当権、物的担保、（法律上の）負担、それらと類似のものというようなタイトルの問題に限って、デュー・デリジェンス・ピリオドにおいて調査することができ、環境、土壌、または建物といった物理的な問題については、デュー・デリジェンスを実施する権利を持たないということもある。

「現状のまま」不動産を購入する場合は、デュー・デリジェンス・ピリオドがない場合もあるので慎重を期すべきである。

B. 環境についてのデュー・デリジェンス

危険廃棄物の有無ならびに環境汚染は、重大な関心事になりつつあるが、それは、物件の所有者が、自己の責任の有無に関わりなく、汚染物質の除去費用の負担を強いられることがあるからである。

こうした除去費用は天文学的な数字となることもあるので、不動産の価値にマイナスの影響が及ぶ場合もある。さらに、環境上の清掃コストは修繕費として課税控除できず、資本に繰り入れなくてはならない。

危険廃棄物ならびに環境汚染物質には、アスベスト、石油製品、化学製品、その他の物質が含まれる。そのような物質の除去費用の負担を避けるため、あるいは、少なくともそうした支出に備えるうえで、事前の物件敷地の評価試験及び報告という形での環境上のデュー・デリジェンスを行うことは常識になりつつある。

環境問題専門のコンサルタントや専門的なエンジニアは、そのデュー・デリジェンスの期間中に、買主に対して、敷地の試験を実施し、予備評価やその他の報告を提供する。こうしたコンサルタントによる報告書の料金はかなりの高額だが、環境責任は特定の不動産区画における代々の所有者とその使用全体に渡って適用されるものであるため、その費用負担の可能性と比較すれば、取るに足らない額といえる。

コンサルタントを雇い、報告書や予備敷地評価を手に入れること以外にも、保証を取り付けたり、損害賠償契約を締結することで、不動産投資家や開発業者を環境清掃費の負担から保護することは可能である。

デュー・デリジェンスの中には、環境問題コンサルタントによる敷地の評価が含まれる場合もある。その敷地の過去及び現在における利用及び使用状況、危険物の使用・保管・廃棄及び移送の方法、また、地上及び地下の貯蔵タンクの有無ならびに過去における汚染の有無について、（コンサルタントから）詳細な陳述と保証も取付けるべきである。危険負担は費用分担契約や賠償契約によって分配することが可能である。

IV. 売買手続き

実際の不動産売買の手続きは、当然ながら、その物件がどのように購入されたかによって異なってくる。本セクションでは、米国における不動産売買の際の一般的な手続きを説明する。

A. 守秘義務契約

買主は、売主より物件に関する特定の情報の開示を受ける前に、守秘義務契約への署名を要求されることがある。売主は、買主が売主によって提供された情報を他の物件に関する交渉に利用することがないように、この契約の締結を要求するのである。

こうした契約は、通常、買主が提供を受けた情報を、弁護士、会計士、検査官、またはそれらに類する取引関係者に提供しなければならない場合は別として、いかなる第三者にも提供しないことを求めるものである。このような守秘義務契約を締結しなければならない場合は、署名する前に弁護士に確認してもらうことが望ましい。

B. オファー（申し入れ）とカウンター・オファー（反対申し入れ）

買主が、その物件を買いたいと決心した場合には、通常、買主より売主に対してオファーがなされる。オファーは書面によって行われ、売主に送達されなければならない。また、オファーには、それが有効である一定の期限が明記されなければならない。もしもそのオファーが有効期限内に売主に受諾されなかった場合は、そのオファーは期限切れとなり、無効となる。

売主は、ひとたびオファーを受け取った場合、そのオファーを受諾するか、または、買主に対してカウンター・オファーを提示することができる。一般的に言って、カウンター・オファーがなされた場合には、買主の最初のオファーは自動的に破棄される形になる。だが、ある特定のカウンター・オファーには、最初のオファーが依然として有効である旨の表現を含んだものもある。

買主は、今度は、そのカウンター・オファーを受諾するか、または、自分自身のカウンター・オファーを提示することができる。このやり取りは買主と売主の間で何度でも繰り返され、最終的には、両者が売買の条件に合意するか、または、それに合意できないために交渉を断念するまで続けられる。

C. 付帯条件

オファーには、単なる売買価格だけでなく、その他の付帯条件も明記されていなければならない。オファーに含められるべき付帯条件はいくつもある。その中には、例えば、物件の購入が買主が別の物件を売却できることを条件としているもの（これは住宅の場合にはよくあることである）、また、物件の購入が物件の検査や調査が実施されたことを条件としているものなどがある。

買主の立場を十分に保護するには、こうした付帯条件はオファーのなかに明確に記載されるべきである。さらにオファーには、エスクロー費用、タイトルインシュランス、登記料、その他の費用を含めた売買手続諸費用を誰が負担するののかも明記しておかなければならない。

そして、買主と売主が売買の条件に合意した場合は、エスクローの手続きが始まることになる。

D. レター・オブ・インテント（契約予備書面）

レター・オブ・インテントは、原則として買主と売主の間で合意が成立した後に署名が行われる、概して比較的短い書面である。レター・オブ・インテントは取引の条件に関する仮の合意であり、原則としては、取引を実行するよう当事者を拘束するものではないが、（売買する物、当事者、支払額、支払方法といった）取引の最も重要な要素について述べたものなので、極めて重要である。

たとえば、合意した期間においては、第三者と売却の交渉を行わない、あるいは、交渉の過程で知った営業上の秘密や他の機密情報については開示しない等、条件によっては、しばしば明確に当事者を拘束することがある。レター・オブ・インテントは、最終的な購入契約と同様に重要なものとして考えなければならない。

前述したように、レター・オブ・インテントは、取引の重要な要素を含んでいる。特に不動産取引の場合は、保証金の取り扱いが極めて重要である。レター・オブ・インテントは、どのような条件の時、保証金が買主に払い戻され、売主に違約金として没収されるのか明確に規定しなければならない。契約が締結できない場合、この規定によって賠償金は一定の額に決められているので（通常は保証金の額）、ある程度買主が保護されることになる。

E. 不動産売買契約書

売買契約書は取引の条件すべてを規定する最終的な書面であるので、極めて重要である。契約は、法律関係、価格、売買条件を含めて不動産について明らかにし、取引の当事者を特定していなければならない。

売買契約書では、買主がすべての物的担保なしで購入するのか、現存する抵当権を引き受けたうえで、あるいは、売主に対して抵当権を設定して購入するのかどうかを明確に規定しなければならない。買主が融資を受ける場合は、買主が必要な融資を受けることを条件として成立する旨規定しなければならない。

売買契約書では売買が成立する時と場所を規定する。往々にして売買成立時については、契約書に署名が行われてからある日数が経過した時、あるいは、デュー・デリジェンス・ピリオドが終了してからある日数が経過した時とされる。

また、売買成立時に当事者が引き渡すべき物をはっきりと規定しなければならない。買主は、購入代金として、現金または売主が受け入れることのできる抵当証書を引き渡さなければならない。売主は、譲渡証書、タイトルインシュランス証書を、不動産のタイプに応じた他の書類とともに引き渡さなければならない。この書類には、不動産賃貸借契約書、契約および保証の譲渡証書、動産を売却する場合は売買証書または占有証明も含まれる。

デュー・デリジェンスに関する項で述べたように、売買契約書には、デュー・デリジェンス・ピリオドと買主に提供すべき書類、報告書を規定しなければならない。買主は書類を見直し、不動産に関する検査を行うために一定の期間を与えられる。

また、売買契約書では、各々の当事者が取引について陳述と保証を行わなければならない。当事者は、（会社、パートナーシップ、リミテッド・パートナーシップ等として）合法的に成立し、取引を行う正式な権限があることを陳述し、保証しなければならない。

更に、買主は、当該不動産に関する訴訟、物的担保や賦課金、構造的欠陥、環境違反、または不動産上の建造物についての未払い金について売主が知識を有さず、通知も受けていないことを陳述し、保証するよう、売主に求めるべきである。

また、必要があれば、売主に対して売主が外国人でない旨の宣誓供述書を引き渡すことを義務づけるべきである。米国においては、売主が自然人たる外国人または外国の法人である場合に、「不動産への外国人投資税法」によって、買主に対して税金の源泉徴収義務が課されている。

買主は、購入価格の10%を源泉徴収し、連邦政府に納付しなければならない。州によっては源泉課税を行っているところもある。したがって、買主は、売主から売主が外国人でない旨の宣誓供述書を取得して、税金の源泉徴収を義務づけられないことを確認すべきである。

売買契約書ではまた、契約の相手が債務不履行を行った時の法的救済について規定しなければならない。買主は、売主が債務不履行を行った場合に特定履行を行うよう主張すべきである。特定履行とはこの場合、売主に対して契約の条件どおりに買主へ不動産を売却させることである。

この特定履行が契約の規定に含まれなければ、売主はより条件のよいオファーを（第三者から）受けた場合、取引を取消せることになってしまい、買主は不動産を購入することができなくなってしまうことがある。また、売主のための法的救済は、保証金の没収のみに限るべきである。そうでなければ、買主が契約違反を行った場合に、売主が最低でも同じ価格で不動産を他の者に売却できない時には、損害賠償の訴えを買主に対して提起することができることになる。

V. エスクロー、タイトルインシュランスとクロージング（不動産売買最終手続）

エスクローは、買主と売主の抱く懸念を解決する一つの方法である。売主は、代金を確実に受け取るまで、不動産の権利書を買主に引き渡したくない。一方、買主も権利書の引き渡しを確実に受けるまで、代金を支払いたくない。両者とも相手方が契約上の義務を履行するかどうか心配だからである。

当事者が一旦合意に達した時点で、エスクロー会社によってエスクローが開設される。エスクローの目的は、エスクローのすべての不確定条件がはっきりとするまで、第三者が買主側の購入資金と、売主側の物件に対する法的タイトルを預かることである。

エスクローでは、当事者は約因（買主からの金と売主からの権利書）とともに書面にした指示を中立の第三者（エスクロー・エージェント）に委託する。エスクロー・エージェントは、この指示にのみ従って、約因を使用する。エスクローにおける指示は明白で、理解しやすく、あいまいでない、矛盾のない書面でなければならない。

エスクローの開設中にタイトルインシュランスを取得しなければならない。タイトルインシュランスは不動産のタイトルに関する欠陥から生じた被保険者の損害を填補するものである。

タイトルインシュランスには二種類の保険範囲がある。タイトルインシュランスはまず、保険証券に規定された、不動産の欠陥、物的担保、（法律上の）負担や他の原因により発生した「損失または損害を」填補する。また、付保されたタイトルを守るために必要とした弁護士報酬や費用も填補する。損失または損害についての保険範囲は証券中の保険額に限られているが、弁護の費用については限度が設けられていない。

クロージングは、売買取引の完了を意味する用語である。この段階で、エスクローは買主への所有権の移転を権利書に記録し、代金を売主あるいは貸主に支払うのである。抵当証書や信託証書、そして、動産も譲渡される場合には UCC-1（動産担保権に関する書類）といった他の書面も登録される。

VI. むすび

米国における不動産売買契約に関する
法律上および手続き上の検討事項
北川 リサ 美智子 弁護士
KITAGAWA & EBERT, P. C.

Page 14

米国不動産への投資を確実に成功に導くには適切な計画と準備が不可欠である。米国の弁護士は、様々な法主体および形態について投資家が明確に理解できるように手助けを行うとともに、契約交渉、契約書の準備、そして、不動産売買の最終手続きにおいても積極的な役割を担うことができる。

北川・リサ・美智子弁護士(Lisa M. Kitagawa) 北川&イバート法律事務所。カリフォルニア州、ジョージア州弁護士。南カリフォルニア大学、京都大学法学部（修士）、ロヨラ大学ロースクール（J.D.）卒業。東京大学で研修。専門は会社法、雇用法、不動産法、契約法、銀行法、及びこれらの分野に関する訴訟、仲裁。

ジェームス・R・イバート弁護士 (James R. Ebert) 北川&イバート法律事務所。カリフォルニア州、ジョージア州弁護士、カリフォルニア州公認会計士。サンタクララ大学、ロヨラ大学ロースクール（J.D.）卒業。京都大学で研修。専門は会社法、契約法、不動産法、税法、銀行法、雇用法、資産計画、遺産検証、及びこれらの分野に関する訴訟、仲裁。

上田修司（うえだ・しゅうじ） 全日本空輸株式会社法務部主任。1991年東京大学法学部卒業、同年同社入社。1995年より同社法務部在籍。1997年9月より北川&イバート法律事務所にてリーガルインターンとして研修。