



契約書作成のポイント

ドキュメンテーションは”WIN-WIN”の精神で

契約書というのは、お互いの債権・債務（権利・義務）を定めるものです。できるだけ自分に有利な取引条件…自分の権利を多くして、義務を少なくする…にしようとするのは当然のことです。それでも契約当事者の立場が「対等」であれば、交渉の過程で契約書の内容も公平なものに収斂されていくものです。

ところが、現実には当事者の立場が対等であることは少なく、大抵の場合、一方の当事者の立場が強いものです。そのため、ややもすると立場が強い当事者が、自分に一方的に有利な契約条項を示し、立場の弱い相手方は事実上それを飲まざるを得ない状況に陥りがちです。

しかし、どんな契約内容にしても良いというわけではありません。行き過ぎた弱肉強食を是正するため、契約条項について法的な制限がもうけられています。たとえば、「消費者契約法」では、立場の弱い（とされる）消費者が一方的に不利な契約条項は無効とされていますし、「借地借家法」でも、立場の弱い（とされる）借主に不利な特約は無効と定められています。また、「独占禁止法」では、立場の強い者が相手方に不当に不利益を与える行為（優越的地位の濫用）が禁止行為とされており、公正取引委員会から排除措置命令が出されることもあります。さらには、このような特別法の規定に直接抵触しなくても、片方の当事者が著しく有利な契約条項については、公序良俗違反（民法第90条）ということでも無効と判断される可能性もあります。

法的に無効とされなければ何でもアリかといえば、そういうものでもないと思います。一回限りの取引であればともかく、継続的な取引関係を構築するためには、やはり「互譲の精神」が必要です。自分に有利な契約条項を追求しつつ、相手方の利益にも目配りを欠かさず、ドキュメンテーションにはそんな匙加減も求められていると思います。



筆者紹介

中沢誠（行政書士）
三井不動産販売株式会社を経て、1999年から2010年までローン・スター・ファンドで不動産アセットマネジメントに従事。2010年不動産法務サポートオフィス設立。同時に株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ シニアアドバイザー就任



編集後記

皆様、残暑お見舞い申し上げます。

今年は4年に一度のオリンピックイヤー。日本と8時間（サマータイム中につき）の時差があるロンドンでの開催でしたが、連日深夜の観戦に力が入った方も多かったのではないのでしょうか。ライブ中継で応援せずにはいられないほど、日本選手団の皆さんの活躍は目覚ましいものでしたね。また8月は夏休み時期ということで、皆様それぞれの過ごし方でリフレッシュされたことと思います。

9月は上半期の最終月を迎える企業様も多いことと思います。まだまだ残暑は続きますが、充実した秋になりますよう頑張ってください。

次号は10月にお届けします。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。



JAA通信

2012年8月号 vol.4

株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ

〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町三丁目3番地4 サンクス神田駅前ビル2階

TEL : 03 (5207) 9231 FAX : 03 (5207) 9232 URL http://www.j-a-a.com/



南一弘の視点

マーケット価格は二重構造になっている—その1

前回はアセットとプロパティの違いについて話をしました。アセットを金融商品と考えると、グローバルスタンダードのマーケットにおける商品ですから、その分析は当然デジタルで行われます。一方プロパティを物件と考えると、マーケットはローカルスタンダードですから、その分析はアナログ手法でも充分間に合います。

でもこれは過去の事になりつつあります。講演会でも、これからのマーケットを予想するにはきっちりと過去の出来事を理解することが必要だと話しています(歴史はくり返されるものですから)。とりわけ、バブルの崩壊が日本の不動産マーケットを大きく変えてしまいました。これまで信じてきた土地神話が崩れ、挙げ句の果てには日本の金融システムまでもが崩壊してしまいました。ローカルスタンダードを信じ込みアナログの仕事で事足りていた我々の業界も、全く方向性を見失いました。方向性を見失っていた我々に光を与えてくれたのが、グローバルスタンダードです。不良債権を購入する金融マネーが海外から流入し、奇しくもマーケットが活性化してゆきました。それから IT バブルが崩壊し、サブプライムローンに始まり世界中を震撼させたリーマンショックへと続きます。これはグローバルスタンダードでの金融システムの崩壊へと繋がり、その後の欧州金融危機へと拡がりました。国内では東日本大震災という未曾有の災害も起こり、ファンダメンタルズが崩壊したともいわれています。数々の崩壊を経て何がスタンダードなのか、我々も解らなくなってしまいました。

これらの出来事が歪なマーケットを作り出したのも事実です。金融商品として出されたアセットが、プロパティの不動産マーケットで売りに出されているのですから。元々商品の有り方の違うものが同じマーケットで評価されるので、そこには二つのマーケットが存在する事になります。

2005年以降に作られた商品については、その後のマーケットの崩壊により、使っている物差しが変わってしまいました。信じていた金融の物差しが使えなくなったのですから、何か他の物差しで測るしかありません。そもそもメモリの大きさや基準が違うので、合う事自体に無理があります。それもそのはず、これまではデット(金融機関からの借入れ)の大きさが勝負であり、その大きさはその後の証券化商品作りにとっては無視できない要素でした。その要素を前にしては、本来の不動産としての評価の要素は力の無いものになっていました。

しかしその評価が狂い始めて来た時に、アセットの立場とプロパティの立場が逆転し出したのです。アセットとしての評価の下落は、エクイティ(物件価格の出資部分)を飛ばし、残りのデットの一部までを飛ばす勢いです。当然金融機関はデットの一部を飛ばすために引当金を積み重ねなければなりません。言うなれば、不良債権と認める事になるのです。不良債権として大幅なディスカウントプライスでマーケットに出したなら、買主は引く手あまたでしょうがそうは行きません。デットをカットするにも限度があります。この限度額がアセットのマーケットプライスです。

一方、買主は金融商品作りが目的ではありませんので、あくまでもプロパティとして評価します。そこには見落とされていた不動産へのこだわりが反映されています。この評価がプロパティのマーケットプライスです。

一概には言えませんが、アセットのプライスがプロパティのプライスを大きく上回っているのが現状です。売り物件が不足している今日、マーケットが勢いづいて二重のプライスを解消する日は何時やってくるのでしょうか。マーケットでの品不足はプロパティプライスを上げるための作戦だと思うのですが、どの様に思われますか。何かもっと、納得できるマーケットプライスは無いのでしょうか？次回はもっと掘り下げて考えていきたいと思います。

筆者紹介

株式会社ジャパン・アセット・アドバイザーズ
代表取締役 南 一弘

TOPICS JAA トピックス

第6回 JAA 不動産ゼミナール 開催報告

去る7月9日(月)、第6回 JAA 不動産ゼミナールが開催されました。今回は税理士の渡辺由紀子先生をお迎えして、不動産を資産としてお持ちの皆様にとって身近な問題である相続税についてお話をいただきました。



渡辺先生はご結婚・子育て後に税理士試験を突破され、現在は相続税・資産活用エキスパートとして活躍されています。豊かなご経験に裏付けされた、興味深い講義をして下さいました。

渡辺先生の講義の後は、弊社代表・南による講義が行われました。今回のタイトルは「マーケットプライスと取引価格の違いはどこから来ているのか」でした。今回のテーマと同時に、前回講義の「アセットとプロパティの違い」についての補足講義も行われました。



8月は夏休みを頂いて、次回第7回 JAA 不動産ゼミナールは9月10日(月) 19時より開催いたします。テーマは「下半期のマーケットにおける資産の損切りはどこまで進むのか」を予定しております。

皆様のご参加をお待ち申し上げております。

渡辺由紀子先生:

ルギード (Le guide) 株式会社

渡辺資産税税理士事務所

HP アドレス <http://w-shisanzei.com/>

第7回 JAA 不動産ゼミナール:

お申込は弊社ホームページ内、セミナーページよりお願いいたします。

<http://www.j-a-a.com/seminar.html>

JAA 不動産ゼミナール 暑気払い 開催報告

7月23日には、JAA 不動産ゼミナール初の試みとして、これまでセミナーにご参加下さった皆様にお集りいただき、暑気払いを開催いたしました。



初対面の方同士も多かった様子があちらこちらで見受けられました。ご参加の皆様にとって、新しい交流の場となりましたならば幸いです。弊社メンバーも、日頃お世話になっている皆様方と交流を深めることができた、嬉しいひとときでございました。

今回は大変有意義な暑気払いとなりました。ご参加下さった皆様、誠にありがとうございました。

Wine Tours

ワイン・ツアーズ 第4回

【ナパの大地】

前号でカリフォルニアワインがパリ対決により世界的に高い評価を受けたお話をしました。今回は私が2009年の夏と秋と、2回訪問したカリフォルニアワインの代名詞ナパ・バレーにワインツアーに出かけましょう。

ナパ・バレーはサンフランシスコ空港からバス (EVANS) かレンタカーで北東に向かい100km程です。南北に延びる50kmの細長い谷間の盆地からなり、南はサンフランシスコ湾の奥、サンパブロ湾、北はセントヘレナ山等切り立った山々が峰を連ねエリアごとに微妙に気候が違いため、フランス一國に匹敵するほど多種多様なブドウが生産されているといわれています。この様に、湾に接し丘陵と高い山が入り組んだ複雑な気候の事をマイクロ・クラメットと言います。多品種のブドウが栽培され多様なワインが造られているのがナパの大地の魅力です。

ナパ・バレーにあるワイナリーは400か所以上あり、多くのワイナリーは主要道路である州道29号線沿を中心にあります。一本の29号線を中心にして南北に(自動車か自転車)移動すると魅力あるワイナリー巡りができるので、初めて訪れる人も充分楽しむことができます。

【全米一魅力のあるナパの不動産】

皆さんはワイナリーの土地の価値について考えたことはありますか? NYはマンハッタン、フロリダの別荘、ハワイのワイキキなど魅力ある不動産は数多く思いつきますが、ナパの畑を思い浮かぶ人は少ないのではないのでしょうか? 畑の土地に高価な値が付く感覚が農業規制大国の日本人にはありませんが、世界の富豪や投資家は良質なブドウ畑に対して目の飛び出るようなお金を出すのです。

【全米一のレストラン】

ナパはワイン好きの集まる場所ですが、美味しいワインあるところに美味しいレストランがあるのは道理ですよね。ナパにはミシュランやザガット等のレストラン評価誌で全米一と評される「フレンチ・ランドリー」というトーマス・ケラーシェフのレストランがあります。3か月先まで予約が一杯の状態ですので、実は私も未だに行っていません(その時行った日本人の曾根シェフが経営する「テラ」も大変美味しかったですよ)。シリコンバレーの経営トップが週末毎に来ているとのことで、値段もワインを入れると\$400程度にはなりそうです。

フレンチ・ランドリー



【お奨めワイナリー】

ナパには400を超すワイナリーがあり、私のお奨め以外にもまだまだ素晴らしいワイナリーがあると思います。しかし今回は私の独断と偏見でワイナリーのお話をさせていただきます。

ナパワインで最も知られているのがオークビルにあるオーパスワンでしょう。ワイナリーもモダン&荘厳、ナパワイナリーでは訪問必須でしょう。テイastingワインのオーパスワンを片手にテラスから眺める畑はとて気持ち良いものです。そのオーパスワン・ワイナリーの斜向かいにあるロバート・モンダヴィ・ワイナリーや、コッポラ監督が所有したルビコン・エステートのワイナリー見学ツアーがお奨めです。ワインではシルバー・オーク・セラーズのワインが高評価です。

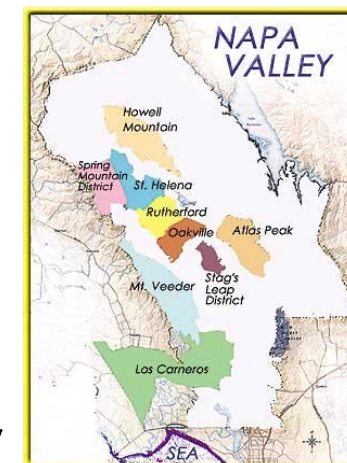
オーパスワン・ワイナリー

またヨントビルにあるシャトー・ペトリュスのオーナーが所有するドミナス・エステート(事前予約必要)、モエ・エ・シャンドン社が経営するドメイン・シャンドン(気球ツアーのゴールはここでシャンパンランチです)。

ワインに限るなら、ヴィ・サテュー・ワイナリーのワインはコストパフォーマンスに優れたワイナリーで人気ですが、地産地消で他国に代理店を置かないので日本でお目に掛ることができません。ですのでナパ訪問時には一番のお奨めです。

そして前回パリ対決で優勝したナパ市のスタッグス・リーブ(事前予約必要)、ラザフォードのフロッグス・リーブ・ワイナリー等きりがありません。

その位魅力があるのがナパ・バレーなのです。あの俳優石田純一氏も東尾理子さんとの結婚式を挙げたのがナパ・バレーでした。きっと彼もナパの大人の魅力に引き込まれたのでしょう。



ナパ・バレー地図

著者紹介

有限会社アッシュ インベストメント テクノロジー
代表取締役 ストラテジスト 萩原 淳