

アレンジメント契約の作成実務

1. アレンジャーの役割

不動産証券化実務では、仕組みという性格上、アレンジメント業務が発生する。特に法律上の定義づけはない。そこで、ここでは、アレンジャーとは、不動産証券化スキームにおいて、ストラクチャー全体を検討し、証券化を実現させるための基本的な枠組みをオリジネーター、投資者、レンダー等の関係者と協議しながら構築していく役割を担う者をいうものと定義する。

上記の業務のほか、アレンジャーは、デューディリジェンス調査書等の作成を行う外部関係者への委託支援や会計士、弁護士、不動産鑑定士、信託銀行、銀行、証券会社当の各専門化の選定支援等を行う。また、ストラクチャー決定後は、SPCのためにノンリコースローンの融資先を選定したり、投資対象資産の処分についてもアドバイスを行ったりすることもあるが、金融商品取引行為を行うことは予定していない。

ドキュメンテーションの進行状況のチェックや、決済時における各種調整業務も行う。不動産証券化のための契約書作成実務でもアレンジャーの果たす役割は大きい。誰がファーストドラフトを作成し、その修正方法をどうするか、スケジュールをどうするか、争点の絞込みをどうするか等について、関係当事者のなかでも信託銀行、レンダー、匿名組合員の立場では積極的なイニシアティブは取れない。

アレンジャーには各当事者のニーズを正確に把握し、実現するためのコーディネート能力が要求されるほか、必要に応じて弁護士、税理士、会計士と専門的な交渉を行うだけの高い専門知識が求められるので、一般的には証券会社、都市銀行・信託銀行等の金融機関、不動産会社、コンサルタントなどがアレンジャーとしての役割を担当する。アレンジャーは法律上の定義がなく、また、必ずしも常に明確な形で存在するというわけではないが、注意すべきは、案件ごとに関与する業務の内容を見極め、金融商品取引業に該当するかどうかを判断することである。

2. アレンジメント契約の実例

サンプル E は、比較的シンプルな形での、不動産証券化用のアレンジメント契約例である。仕組みとして特定目的会社を利用する場合でも、本質的には同じである。

以上