

震災復興や東京オリンピック開催に向けて建築需要が高まる中、ディベロッパーや工務店の建築費の調達環境が変わってきた。エスクロー（第三者保証）の仕組みを活用しながら融資する事業を6年前から展開しているエスクローファイナンス（EFI）の須田幸生社長に、建築費融資の課題とその解決策を紹介してもらう。

# 建築費融資の課題と解決策

エスクローファイナンス社長 須田幸生 ◇上



まだ・さちお 73年生まれ。福島県福島市出身。福島大学を卒業後、投資用マンションディベロッパー（人事、財務および経営企画）、コンサルディング会社（企業再建、アセットマネジメント）を経て09年9月にエスクローファイナンス（株）を設立。建設会社向け事業資金融資やディベロッパー向けプロジェクトファイナンスを行う。全国住宅産業協会 建住宅委員会副委員長。

## 建設需要高止まりで受注先選別

昨今の金融緩和と政策の影響もあり、銀行をはじめとした金融機関は、担保評価が容易な不動産を購入するための資金融資について、積極的に取り組んでいる。一方で、保全が難しい建築費については、融資先の財務内容や実績によるところが大きく、融資先は相当選別される。

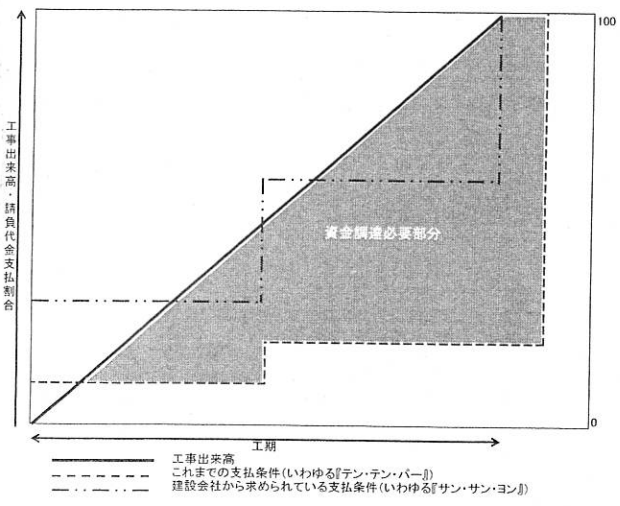
建設会社に発注するか、これまでの支払条件で受注してもらえない建設会社を探すかという

建設会社は、ディベロッパーに対し、資材や職人の確保のためにというので、工事

### 変わる資金環境

これまでは、ディベロッパーから建設会社への建築費の支払いは、ディベロッパーに有利な条件になっていたことが多かった。例えば、契約時や着工時に10%、上棟時に10%、竣工時または竣工後一定期間内に80%を支払う、いわゆる「テン・テン・パー」や、契約時に契約金として5〜10%程度を支払って、竣工時または竣工後一定期間内に残額

一方、東日本大震災の復興や東京オリンピックに向けて建設需要が高止まりしている中で、建設会社にとっては、資材の調達や良い職人の確保などのために、支払条件も含めた条件の良い工事から受注したいと考えるのは自然の流れである。ディベロッパーとしては、自助努力で建築費を工面し建



選択になる。そこで、金融機関からの建築費の調達について、ディベロッパーが調達する場合と、建設会社が調達する場合に分けて考えてみよう。

厳しくなる選別  
金融機関にとって、事業用代金は、担保評価も容易で、抵当権などの登記により保全も可能なため比較的融資しやすいが、建築費は運転資金として融資することとなり、会社の財務内容や業績が融資の可否を左右する。

建設会社は、ディベロッパーが注文住宅を発売する場合の慣習では、契約時、上棟時、竣工時にそれぞれ請負金額の3分の1を支払うケースが多いようだ。ディベロッパーが発注する場合でも同様の条件が提示されるケースが見受けられるようになり、工事の規模や棟数により、必要資金が高額になる場合が想定される。（次回は、このような場合の資金調達の可能性について具体的に考える）

