

# 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 ◇中



## デベが抱える3つのリスク

すた・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。全国住宅産業協会戸建住宅委員会副委員長。

期間を要する。  
この期間中にデベロッパーの経営状況が変化し、PJがストップするリスクがある。

【解決策】バックアップデベロッパーの設定

金融機関がデベロッパーに建築費を融資する場合のリスクとその解決策を開発プロジェクト(以下『PJ』)の時系列で考えてみる。

### 最悪は倒産だが

(1) 建築中にデベロッパーが倒産する

デベロッパーが事業用地を取得してから建物が竣工するまでには木造の建て売り住宅などでも3〜4カ月以上、規模が大きな建物では数年の

期間を要する。

ず、事業期間の長期化や、最悪のケースでは工事が継続できずに販売まで至れないリスクがある。

【解決策】完成保証の付保

対象PJ自体には問題がないものの、デベロッパーに他のPJ上の問題などが生じ、対象PJに支障が出るケースだ。

デベロッパーの経営内容に一定のトリガーが生じた場合に、PJを承継するバックアップデベロッパーを設けることがリスクヘッジになる。

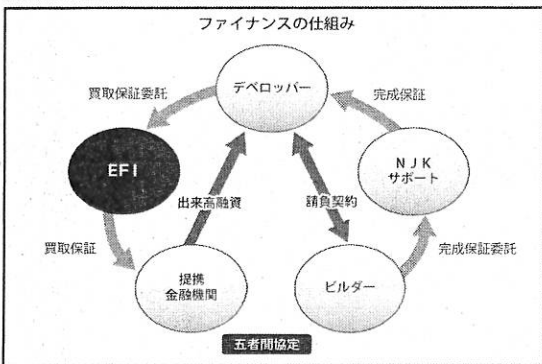
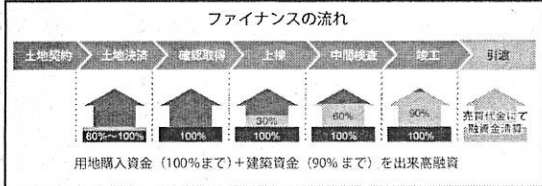
(2) 建築中に建設会社が倒産する

商品となる建物が完成せず、事業期間の長期化や、最悪のケースでは工事が継続できずに販売まで至れないリスクがある。

【解決策】完成保証の付保

資材納付会社や下請け会社が払い

エスクローファイナンス(EFI)の不動産開発プロジェクトファイナンス



完成保証会社と完成保証委託契約を締結しておくことで、建設会社や現場の状況に一定のトリガーが生じた場合には、完成保証会社の指定するバックアップビルダーが現場を引き継ぎ、工事が完成する体制を整えることができる。

また、完成保証会社と金融機関が工事の出来高を共有し、出来高見合いでデベロッパーに建築費を融資、これを建設会社への支払いに充当することで、建設会社は工事単位での資金繰りが容易になる。

【解決策】買取保証の付保

市場の見込み違いも  
ない

(3) 竣工後に物件が売却できない

事業期間中の市場の変化や販売価格の見込み違いなどにより、竣工後でも物件が売却できないリスクがある。

販売価格を大幅に減額することで、当初の事業計画に狂いが生じ、原価や融資額を下

回る金額しか回収できない場合もある。

【解決策】買取保証の付保  
PJ開始時に、一定期間内に売却が完了しない場合に、あらかじめ決めた金額で物件を売却する買取保証契約(停止条件付不動産売買契約)を締結することにより、デベロッパー・金融機関双方のリスクをヘッジすることができるようになる。

(次回は、建設会社が工事見合いの建築費を調達する方法について考えてみる)

