

住宅会社の倒産により、着手金は支払ったが住宅が完成しないといった問題が昨年、マスコミでも大きく取り上げられ、住宅会社の倒産による被害は社会問題化してきた。ビルダー向けの事業資金を出来高に応じて融資し、施主のリスクを軽減した形で工事資金の6割までを融資する事業「エスクローファイナンス」を立ち上げたエスクローファイナンスの須田幸生社長に同社の事業の狙いを聞いた。



エスクローファイナンス
須田 幸生社長

に事業資金保証は役務保証で住宅として出来高に応じて引替施工業者による役務高に同じき渡せることが必要。て、融資を住宅FCやボランタリ行っていく。イーチェイン（VC）な仕組みで、どこで完成保証を行ってやが、施主の

社と長期優良住宅先導だが、実際には施主の着手金などを運転資金に回してしまおうケースもあるようだ。出来高査定については、建設住宅性能評価の4回の検査のうち、3回を使い基礎配筋、上棟、中間検査時の出来高を査定していく仕組みを構築したいと思ってい

新たな出来高融資サービス構築へ

基本は住宅が完成すること

当社は昨年9月に設立された。主な株主は、中小企業の再生支援のUBIと地盤調査・保証などのサムシングホールディングス、サムシングHDの関係会社でGIRもあり、こちらは、施主の資金（住宅ローン）を安全

に出来高に応じて、住宅会社に払っていく仕組みを構築しており、完成保証を実施している。当社は住宅会社向け条件としてあり、完成

に出来高に応じて、住宅資金を前倒しして使用が条件となる。当社のもう一つの業JAHBネットのリーディングプロジェクト13として、FCやVC

施主の前払金には依存しない

り、アキユラホームがごとにきちんと資金を管理していれば資金ショートは起きないはずの構築にも取り組んでいる。

り、アキユラホームがごとにきちんと資金を管理していれば資金ショートは起きないはずの構築にも取り組んでいる。

り、アキユラホームがごとにきちんと資金を管理していれば資金ショートは起きないはずの構築にも取り組んでいる。

