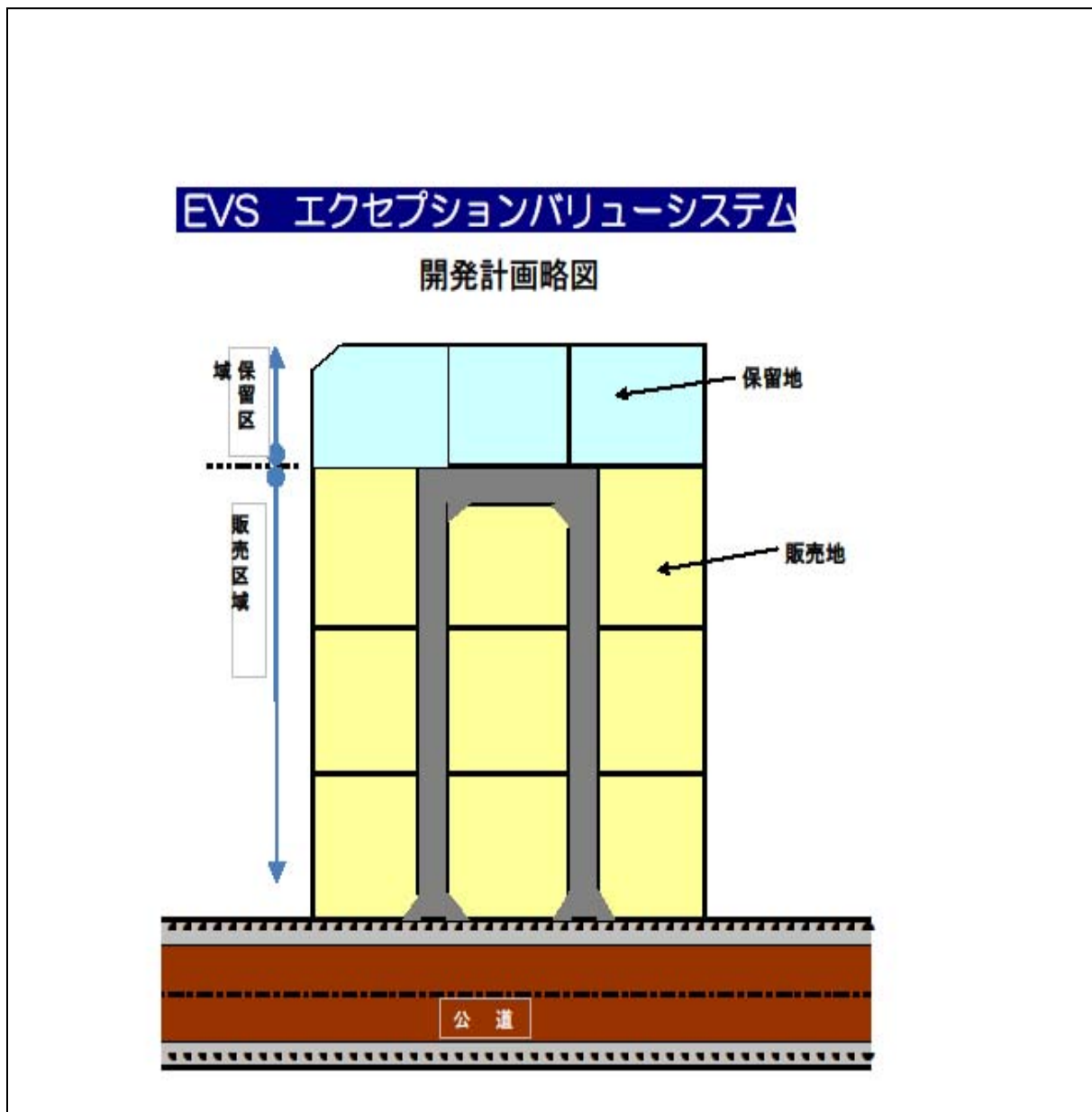


EVS「エクセプションバリューシステム」

このシステムは、開発適地に農地などを所有する地主様と当社がタイアップして、潜在的に有する土地の付加価値を最大限に引き出すという提案です。

つまり、税法の「買換えの特例」「資産の組み換え」を包括統合してコンサルしながら、資産運用を実践する方式をEVS「エクセプションバリューシステム」としてマニュアル化し「特例付加価値の運用」を提案していきます。

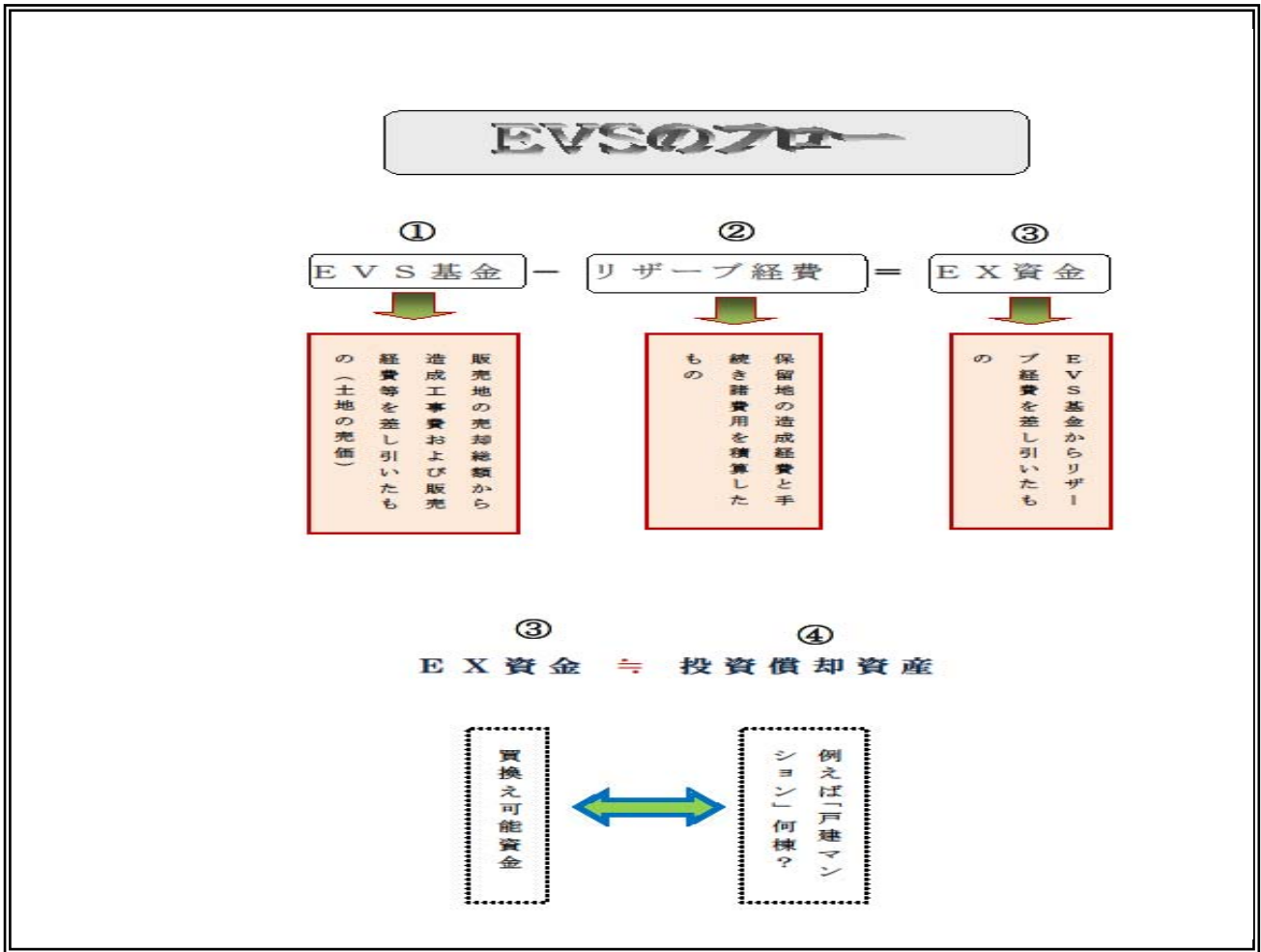


EVS 事業の手順

- ① 資産運用の提供地を綿密に調査し EVS の可能性を分析する。
- ② 保留地と販売地を区分けする。（この場合、保留地はなるべく奥地に確保するのが全体の価値を高めるため有効である。）
- ③ 売却地の開発計画をつくり、収支計画書をまとめる。（販売予定総額から造成工事費および販売経費等を差し引いたものを EVS 基金と称する。
- ④ 保留地の造成経費と手続き諸費用を積算し、パートナー経費（相手方経費）と称する。
- ⑤ EVS 基金からパートナー経費を差し引いたものを EX 資金（エクステンジ資金）と称し、この組み換え資金を基に地主様とディベロッパー（当社）の協議に入る。
- ⑥ つまり、この EX 資金でどんな規模の償却資産に生まれ変わらせるかの話し合いである。
- ⑦ 例えば、アパート経営よりも安全性の高い「戸建マンション」の賃貸物件に変身させる場合、何棟実施するかを検討する。
- ⑧ EX 資金が余る場合は、ディベロッパーから地主に差額を支払い、逆に不足する場合は地主がディベロッパーに不足分を支払うことになる。

◆ 税法上からいえば、EX 資金が余るケースは特例の恩恵が限度いっぱい受けられなくなるので注意が必要です。

◆ 厳密に言うと償却資産の買換え特例では、リザーブ経費は保留地に付加される非償却資産なので、地主の手持ち資金で賄えるのであればベターという計算になります。



EVS 事業の取り決め

まずは、包括的な約束事を取り決めるEVS「エクセプションバリュー システム」基本契約の締結です。

主な条項は、対象となる地主が所有する全体土地の表示、販売土地と保留地の表示、販売土地の価格（EX資金）、買換え資産の表示とその価格（例えば戸建マンション何棟）およびEX資金の過不足処理の定めが必須な条項です。

この基本契約のほか販売土地について、地主とディベロッパー間の売買契約書の取り交わしと、買換え資産（例えば戸建マンション何棟）の詳細な売買契約書か建築工事一式の発注契約書を交わしておく必要があります。