



КУЗНЕЧНЫЙ РЫНОК

Арифметика "Перезапуска"



Базовые параметры и упрощенная экономика «прежнего оператора»

Основные ТЭПы проекта	Ед.измерения	
Квартальная арендная плата рынка	руб./квар.	около 4 100 000
Площадь рынка	кв.м.	4 489
Арендопригодная площадь	кв.м.	около 3 000
Количество “арендаторов торговых мест” (в зависимости от сезона)	место	100 - 150
Плата за торговое место* в месяц	руб./мес.	25 000 - 40 000
Денежный поток в месяц		
Сборы в месяц	руб./мес.	около 3 000 000 (максимум - до 5 000 000)
Плата городу за аренду в месяц	руб./мес.	-1 360 000
Плата монополистам (приблизительно)	руб./мес.	-300 000
Денежный поток (ПРИБЫЛЬ)		
Чистая прибыль (примерно) в год	руб./год	от 12 000 000 до 16 000 000
За 25 лет прежний оператор заработал (если придерживаться вышеприведенного сценария) *, **	руб.	около 400 000 000

Примечание: * Управленческие расходы, и налоги связанные с оборотом не берутся в расчет для упрощения понимания
** Налог на имущество = 0, так как ранее управляли на основании договора аренды (не собственность)



Как меняется экономика прежнего оператора при выкупе рынка и “инвестициях” в модернизацию

- Добавляем к затратам около **500** млн.руб. на выкуп (в реальности стоимость за метр составит 150-200 тыс. руб. за кв.м., то есть только на выкуп - 1 миллиард, для нашей модели взяли “легкую” выкупную стоимость), предположим со сроком окупаемости 15 лет - т.е. дополнительно собирать с арендаторов **33** млн.руб. в год.
- Добавляем к затратам стоимость обещанной оператором “модернизации” - **еще 300** млн.руб., предположим срок окупаемости также 15 лет - т.е. дополнительно нужно собирать с арендаторов **20** млн.руб. в год.
- Появляется налог на имущество – 2,2% в год от стоимости приобретенного имущества и оборудования – **17,6** млн.руб. в год - также надо компенсировать за счет арендаторов.
- Проценты на вложенный капитал - ставка 10% годовых, среднюю возьмем 5% годовых от общей суммы инвестиций (800 миллионов), а в реальности будет больше, т.е. **дополнительно необходимо собирать 40** млн.руб. в год для погашения процентов по привлеченным инвестициям.
- Для простоты игнорируем управленческие расходы, и налоги связанные с оборотом и земельный налог/ плату за землю.
- На выходе - **только для окупаемости проекта необходимо собирать с арендаторов дополнительных минимум 110,6** млн.руб. в год (против нынешних минимальных **36** млн.руб.), и это без плановой прибыли, и дополнительных расходов на налоги и управление.



Сравнение “старой” и “новой” экономики прежнего оператора Кузнечного Рынка

Показатели	Ед. измерения	Экономика до расторжения договора аренды	Экономика “выкупа” и “модернизации”
Минимальные сборы оператора в год	руб./год	36 000 000	110 600 000 + 16 000 000 (нынешняя годовая прибыль оператора) = 126 600 000 рублей
Сборы с каждого арендатора рынка в год (при сохранении количества арендаторов на уровне 100)	руб./год	360 000	1 266 000
Сборы с каждого арендатора рынка в месяц (при сохранении количества арендаторов на уровне 100)	руб./мес	30 000	105 500
Гипотетическое увеличение числа арендаторов в 3,5 раза (350 вместо 100) для сохранения минимальной месячной ставки аренды	руб./год с места	Т.е. чтобы компенсировать доп. затраты, нужно привлечь дополнительно 250 арендаторов на рынок (к имеющимся 100)	361 714
	руб./мес с места		30 142



Понимание “новой” экономики прежнего оператора Кузнечного Рынка

Показатели	Ед. измерения	Экономика “выкупа” и “модернизации”, предложенная старым оператором	Комментарии
Арендопригодная площадь	кв.м.	3 000	Взята в нынешних параметрах
Количество арендаторов для безубыточной работы рынка	арендатор	350	при ставке 30 142 руб/ место / в месяц
Площадь на каждого арендатора	кв.м./на арендатора	Не более 8,57	Включая площадь прилавка и площади для хранения продукции
Арендная ставка с метра	руб. за кв. м. в месяц	30 142 руб / 8.57 кв.м. = около 3 500	



Выводы по поводу экономики плана “выкупа и модернизации”, озвученного прежним оператором

- Обещает инвестировать в рынок сумму, **в два раза** превышающую объем прибыли прежнего оператора **за последние 25 лет** - верите ли Вы в это?
- Основывается на привлечении дополнительных 250 арендаторов на рынок (общем увеличении арендаторов в 3,5 раза) - возможно ли физически разместить столько арендаторов на рынке и какая будет у них конкуренция?
- Основной сценарий, следовательно - увеличение ставки аренды в 3-4 раза для рядовых пользователей рынка.
- Указанная ставка “по плечу” только коммерческой сети или арендатору другого типа, **фермерским хозяйствам и малому бизнесу доступ на рынок будет заблокирован.**



Некоторые параметры экономики “перезапуска”, разрабатываемой Городом

Показатели	Ед. измерения	Планы прежних операторов “выкупить” и “модернизировать”	Экономика, согласно предложению Города	Комментарии
Арендная плата за рынок (соответствует плате в настоящее время)	руб./год	0 руб (после выкупа)	16 000 000	Напомним, все наши расчеты для простоты и сравнимости между собой не включают ряд параметров, например - плату за землю, эксплуатационные расходы
Выкупная стоимость	руб.	500 000 000	0	Предложение города сдать рынок в аренду освобождает проект от нагрузки в виде стоимости выкупа (срок окупаемости принят 15 лет). В реальности стоимость за метр составит 150-200 тыс. руб. за кв.м., то есть только на выкуп - 1 миллиард, для нашей модели взяли “легкую” выкупную стоимость
Затраты на модернизацию	руб.	300 000 000	300 000 000	Приняты одинаковыми, как и срок окупаемости - 15 лет
Доп. затраты инвестора на налог на имущество в год	руб./год	17 600 000	6 600 000	Считаем упрощенно со стоимости выкупленной недвижимости и приобретенного оборудования / кап. затрат
Доп затраты на проценты на привлеченный капитал / 5% в год	руб./год	40 000 000	15 000 000	Принята ставка 5% в год, учитывающая и частичный возврат привлеченного капитала и возможное снижение ставки ЦБ в рублях - в реальности будет больше



Варианты Города и прежнего оператора с точки зрения минимальных сборов рынка

Показатели	Ед. измерения	Экономика плана прежнего оператора "выкупить" и "модернизировать"	Экономика согласно предложению Города	Комментарии
Минимальная прибыль в год	руб./год	16 000 000	16 000 000	Взяли за основу существующую прибыль прежнего оператора
Сборы в год, чтобы компенсировать выкупную стоимость	руб./год	33 000 000	0	Предложение города сдать рынок в аренду освобождает проект от нагрузки в виде стоимости выкупа
Сборы в год, чтобы компенсировать стоимость "модернизации"	руб./год	20 000 000	20 000 000	Приняты одинаковыми
Сборы в год, чтобы компенсировать налог на имущество	руб./год	17 600 000	6 600 000	Считаем упрощенно со стоимости выкупленной недвижимости и приобретенного оборудования / кап затрат
Сборы в год, чтобы компенсировать проценты на привлеченный капитал	руб./год	40 000 000	15 000 000	Установлена ставка 5% в год, учитывающая и частичный возврат привлеченного капитала и возможное снижение ставки ЦБ в рублях - в реальности не будет меньше 15% годовых
ИТОГО		126 600 000	57 600 000	ЭКОНОМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГОРОДА БОЛЕЕ ЧЕМ В 2,2 РАЗА ВЫГОДНЕЕ ОПЕРАТОРУ



Выводы

- ➔ Экономика предложения Города является реалистичной, в отличие от экономики “выкупа и модернизации”, продвигаемой прежним оператором.
- ➔ В предложении Города более чем в 2,2 раза снижена нагрузка по сборам на рынок, что дает возможность квотировать “фермерские места” и “социальные прилавки”, сохранять существующих арендаторов без увеличения сборов с них и без увеличения конкуренции между ними. **Источник возврата инвестиций – лучшее управление и привлечение новых бизнесов, способствующих реализации фермерской продукции, а не конкурирующих с существующими арендаторами рынков.**
- ➔ Выпадающие от “невыкупа” доходы Город компенсирует дополнительными налоговыми сборами от легальных бизнесов на модернизированном рынке.
- ➔ Реализация плана прежних операторов по “выкупу и модернизации” имеет явно нереалистичную экономику и, в краткосрочном периоде, приведет к утрате горожанами рыночных площадей, а также лишит отечественных производителей мест для распространения своей продукции по конкурентным ценам.
- ➔ Планы Города – сохранить рынки в городской собственности и рабочие места, не менять профиль рынков на долгий срок.

Добро пожаловать на торги !!!

КУЗНЕЧНЫЙ РЫНОК

Арифметика "Перезапуска"



Контакты фондимущества.рф
rochta@property-fund.ru

Адрес 190000, Санкт-Петербург,
переулок Гривцова, дом 5

Call-center
+7 (812) 7772727
+7 (812) 426 1111

     @spbfund