



# Отчет о целесообразности экспонирования объектов в г.Ростов-на-Дону

Объект: Недвижимость и имущественные комплексы

Местонахождение: Ростовская область

Дата выполнения: 2009 год

## 1. Описание объектов

К продаже представлены три комплекса объектов:

- Производственно-складской комплекс г.Ростов-на-Дону, ХХХ (далее – ПСК).
- Нежилые помещения общей площадью 867,6 кв.м. по адресу г. Ростов-на-Дону, ХХХ (далее – ОСЗ).
- Портовые сооружения, оборудование и земли – «Причал ХХХ» в г. ХХХ (далее – Порт).

Первичный осмотр объектов и анализ представленных документов, интервью с командой собственника показали следующее:

- отличное и хорошее физическое состояние всех объектов имущества (работоспособность),
- наличие и строгое оформление документов, характеризующих состав имущества и права собственности на него (оборотоспособность),
- низкая загрузка объектов при достаточно ощутимых затратах на их содержание (низкий экономический эффект, убыточность),
- высокий финансовый рычаг; стоимость обслуживания долга; необходимость его реструктуризации.

Собственником выбрана стратегия продаж объектов с целью гашения долгов перед банковскими структурами; уменьшения текущих расходов на их содержание и оптимизации собственного капитала.

## 2. Ситуация на рынке

Ситуация на рынке, характеризуется следующими основными факторами:

- отсутствие, либо неадекватное поведение потенциальных покупателей,
- продолжающийся спад цен на все виды имущества, не исключая недвижимость и функционирующее оборудование,
- отсутствие кредита для покупателей,
- падение интереса к регионам и отраслям,
- резкое снижение арендных ставок в г.Ростов-на-Дону с тенденцией к дальнейшему снижению вплоть до «американского» варианта (когда ставка аренды равна или даже чуть меньше суммы коммунальных платежей).

В результате, между стратегией собственника и мнением рынка образовался диссонанс, который может быть выражен следующими цифрами:

Объект	Цена экспонирования	Цена уторговывания	Цена рационального покупателя, максимум	Цена рационального покупателя, ликвидационная
ПСК	170	85	20	7
ОСЗ	130	65	40	20
Порт	300	150	20	10

Цена рационального покупателя в данном случае – это совокупный арендный платеж, с учетом потенциальной загрузки и расходов на реализацию объектов. С целью драматизации эффекта мною взят мультипликатор 10хЧАД, существовавший только в докризисные времена для сверхликвидных помещений в центре столицы.

Следует отметить, что при существующей ситуации на рынке недвижимости, стоимость объектов не может быть существенно увеличена за счет полной загрузки (т.к. на рынке слишком много свободных помещений) или снижения арендной ставки (т.к. она уже начинает «чувствовать» затраты на содержание помещений и

стремиться к низшей планке – на том же Военведе обнаружены площадки, сдающиеся в аренду по 100-200 руб за кв.м).

Кризисные явления уничтожили как класс покупателей, ранее ориентировавшихся на рост стоимости недвижимости и/или их залоговый потенциал. Рост – вероятно, будет, но неизвестно когда. А недвижимость как залог хороша, но не для существующих ставок кредитования.

Это же касается и порта. В радиусе 300-400 км от объекта продажи в реализации находится 5-6 речных портов. По некоторым сведениям, порт в г.Калач-на-Дону выставлен по цене в шесть раз ниже докризисной – без результатов. Также продается порт в г.Таганрог.

Экспертом, привлеченным к оценке оборудования, сделан вывод о невозможности реализации представленного имущества по рациональным ценам. Максимальная текущая возможная цена оборудования – цена металлолома.

Ранее скупавшие порты металлурги, ныне продают их с чудовищными скидками.

Отсюда следует первый промежуточный вывод (и как посылка к последующему обсуждению требует согласования с Заказчиком работ) – что на сегодня **реализация представленных к продаже активов даже по цене уторговывания рациональному покупателю невозможна.**

Прежде всего, это означает, что дальнейшее экспонирование объектов среди неограниченного числа потенциальных покупателей нецелесообразно.

### 3. Выводы

Вероятно, смысл дальнейшего движения в работе следует искать по таким направлениям:

1. Вариант **«малый бизнес»**. Продажа объектов «по частям», в рассрочку и/или лизинг – группе мелких покупателей. Схему остро необходимо дополнить согласованной на местном уровне программой кредитования. Т.е. субъектом сотрудничества должен быть либо местный банк, как кредитор малого бизнеса, либо местный орган власти – поддерживающий малый бизнес. Вероятно сотрудничество с минсельхозом. Иначе говоря, в этом варианте объекты будут превращены в «бизнес-инкубаторы».
2. Вариант **«федералы»**. Продажа ОСЗ (и с некоторой вероятностью, двух других объектов) – федеральным структурам власти и/или банкам, или получающим у них финансирование структурам (при «дополнительных условиях» сделки).
3. Вариант **«резать косты»**. Продажа любой части порта одному или двум мелким собственникам на любых условиях (основная идея – снятие издержек по его содержанию), с одновременной ликвидацией оборудования, консервацией оставшихся площадей.
4. Вариант **«переждать»**. Реструктуризация кредитов банков под единственный объект (например, ОСЗ) с одновременным заполнением ОСЗ арендаторами с целью снижения ежемесячного процентного платежа.