

附件 B

安平遊憩碼頭商店街招商說明會

會議記錄-台南場 (95.5.14)

林董事長清華：本 BOT 案特許年限，營運期僅只有 18 年，然而在其他案子裡如成大宿舍 50 年，中正大學 30 年，為什麼本案只有 18 年，如果可以加長則投資誘因會比較大。

協會：關於特許年限 20 年，興建期 2 年，營運期 18 年，是經由市場可行評估及財務評估試算得知，其股東報酬率 (IRR) 達 12%，現值回收年期 (PB): 15 年，故定此年限。且未來在申請須知與契約內將設定優先續約權，約十年，如經營績效達到標準以上，則未來經營廠商將有優先續約權，得再經營十年。這對於廠商及市府都將是有利的。

施董事長鴻圖：

- (1) 目前資料是以租金 1500 元/坪計算，所以股東報酬率 (IRR) 可達 12%，目前台南市每坪租金可以達 1500 元/坪水準的好像沒有，目前市中心 KTV 出租 500 元/坪，中華東路鐵皮造 500~600 元/坪，自己蓋的 800 元/坪。目前的 1500 元/坪租金是怎麼來的，希望能有一個比較明確的數據。
- (2) 經營期 18 年，租金成本+利息+建築成本償還，一個月成本至少 1000 元，再加上 2% 變動權利金，基本支出約 1200 元，本身的投報比可能比較不好。
- (3) 至於廣告，本案是很好的地點，我本身比較不讚成有很大的廣告行銷，因為這是代表台南很好的都市意象功能，如果全部都是廣告，當然很明顯，但其對於市容會有不良影響。所以我比較不讚成有廣告收入。
- (4) 廠商已投資 1 億 2 千萬，履約保證金在興建完成後即應該償還，為什麼要分為興建完成後歸還 500 萬，營運期滿後再歸還 500 萬，是否可以興建完成後一次歸還。
- (5) 廠商辛苦經營 18 年終於有成績，而安平歷史公園目前都仍在開發中，也許 10~15 年後可以完全成熟，但等成熟後我們辛苦經

營那麼多年，雖有優先權，但仍需招標，因為別人的投資報酬與我們不同，因為他們不需出任何錢，因此如果有優先權是否可以同條件繼續經營，不需再比標，這樣才是真正的優先權，如果還需要比標，那麼 1 億 2 千萬應該歸還廠商才是合理的。

吳董事長漢清：投資者、經營者與消費者，本案的消費群是誰？可做什麼生意？讓投資者有回收的機會，這樣本案才能成立。如果生意做得下去，那麼租金就不是問題，投資者要詳細計算本案是否可回收。經營者才是主軸，投資者要跟經營者合作。經營者要找出消費者，生意定位設定是否準確，市政府對本案的招標應該明確推出安平對台南的代表性，做生意大家都希望一開始就能做起來，不用等 15 年，一年做不起來就倒了。未來建議：

- (1) 投資者建築說明應表達清楚、要融資者或不融資者等應列入評分的考量，不應僅以權利金為主要考量，避免不當開發造成安平負面影響，未來評比應規定清楚，才具有公平性。
- (2) 停車配合台南市政府的規劃，遊客可坐像西方的馬車到安平古堡、億載金城，坐遊艇者就在我們商店街，規劃詳細並帶動安平地區發展，應加入評比。
- (3) 本案的建蔽率與容積率，是否符合現在商圈需求，因為一般遊客較不喜歡到二樓，在容積率不變下，是否可以增加建蔽率，另外未來廣六用地是否可以增加建蔽率與容積率。

陳總經理聰徒：本案的地段感覺是安平的門戶是一個不錯的地方，可惜基地只有 1361 坪，另外還要留 300 坪停車位，一部車三個人，每天約五百人在消費，一年收入約 6671 萬，如果可以賺 15%，每年大約 1000 萬元，扣掉 1 億元分 18 年計算，每年約 555 萬，再加上每年需要支付經營權利金+房屋稅+土地租金共約 508.3 萬，總計一年需付出 1063 萬，以這樣簡單的估算，可知依本案不只是虧，還要大虧，如果只能做 6 千多萬，這樣未來勢必無法生存。

營運的績效將是其未來能否持續正常營運的重點。本基地旁邊有安億橋，突出路面高程與商店街二樓接近，如果設計未來可從安億橋直接連通本案商店街，給予設計更高的發揮空間，對於吸引人潮將有幫助，如果這地方不是一座標性建築將很難維持，為了安平的將來，本案應不僅是考量政府的收入，而是有沒辦法做的很棒，如權利金都不要，評選一家最好的廠商，以後賺的台南市政府再跟投資廠商平分，這樣是不是

更具吸引力，即使有外國廠商來投資也沒關係，用最吸引廠商且最高標的方式，寧可初期花多點資金去做將來營運考量，以後賺的政府再去做營運試算。

施董事長鴻圖：工會本來有一個想法，如果這裡可以蓋一些比較舊式的建築跟安平古堡做一個連結，集結一些捏麵人、跤指陶等傳統藝術產業，並將建築工會移至商店街，在這種情況下有一個問題就是捏麵人業者應該付不起租金，如果未來有很好的概念，市政府是否可以少收一點租金。

林董事長清華：目前本案所定租金仍太高，依我目前的試算，在經營期間還有一些維護費用，其實每坪大約 2000 元/坪以上才稍微有利潤，市政府規劃時不要怕人家賺錢，重點是能不能把本案品質做好，對於台南市安平觀光才有幫助，但由於本案不僅沒有賺錢還要賠錢，所以原本有興趣的的台南建商因此打退堂鼓，希望規劃團隊能再考量一下。

吳理事長玉山：本身住永康市，平常假日偶而想來台南市遊玩，發現安平一到假日是無法停車的，在無法停車的狀況下，即無法將這些遊客留下來於安平消費，所以我建議於現有停車場是否可開挖地下室，增加停車空間，既然安平有這個人潮，如何將這些人留下來消費，畢竟須有利於經營，這是最大的問題，不管你做到多好，人潮無法留下來，無論假日、春節或國定假日，需維持這些時段的人潮，否則停車空間不夠，仍無法將消費人潮留下。

副市長：從預定停車場位置至本基地是很近的，大家先不要預設停車場位置，剛剛於停車場計算包含有多少停車位或可容納多少人等，原本就設定停好車再直接走進基地，若能從橋上直接走入本商店街更好，也請各位看清楚規劃位置圖。

至於舉辦燈會或過年時才会有停車位不夠的情形發生，平常假日周六及周日停車位是停不滿的，剛剛有說明，本府需趕緊實施交通管制，規定假日是不准開車進入本基地，並搭配接駁車的方式，其接駁車的方式有經過府內共同研擬，只是尚未實施，此類交通管制將有效解決停車位不足之問題，有效吸引大量消費群。

本基地上之水景公園亦具備有水上交通，期待到時若遊客於旗津遊覽，可經由遊艇到安平港上來本基地，作一系列旅遊規劃。本基地將是本區最主要集結的地方。

本案可能於今年內公告招商競標，關於固定權利金及變動權利金之調整，將參考各位意見修正。

備註（與會人員）：

1. 台南市政府：許市長添財、洪副市長正中、陳處長啟松、陳科長建棠、林專員、
蔡佳甫
2. 台南市議員：李議員文正、馬議員崇喜
3. 社團法人台灣物業管理產業協會
4. 參與廠商：
 - 錦坤有限公司 王證嘉
 - 敦煌建設股份有限公司 林清華 董事長
 - 富立建設股份有限公司 陳聰徒 總經理
 - 台南縣不動產仲介商業同業公會 張文龍 理事長
 - 台南縣建築公會 吳玉山 理事長
 - 台灣微商整合服務公司 劉俊麟 商務總監
 - 大東夜市、萬客樓餐館 吳漢清 董事長
 - 名佳美股份有限公司 簡志成 總經理
 - 安平文教機構 李碧珍 總編
 - 安平劍獅埕 蔡藹如 經理
 - 其他（詳附件 B-1 廠商簽到）