

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Владивосток, ул Фастовская, д
33

ЖК «АРКАДА АРТ»

г. Владивосток, ул. Фастовская, д. 33

Нежилое помещение · Помещение свободного назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение, ПСН
	Площадь	261 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Владивосток, ул. Фастовская, д. 33, Первомайский район, ЖК «Аркада АРТ»
	Этаж / вход / формат	Стилобатная коммерция, цокольный уровень (-1), 3 отдельных входа, витринные окна, 1-я линия по исходному описанию

	Текущее использование	Строящийся объект, помещение без отделки, продажа в составе коммерции ЖК
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	46,0–51,0 млн ₽
	Типовой ориентир	48,0–49,0 млн ₽
	Ориентир за м ²	176–195 тыс. ₽/м ² , типовой около 184–188 тыс. ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда целиком под сервисный / медицинский / образовательный формат: 1 450–1 700 ₽/м ² /мес, 378–444 тыс. ₽/мес, 4,54–5,32 млн ₽/год, потенциальная валовая доходность при целевом входе 13–15% годовых
	Срок	После ввода дома: поиск арендатора и стабилизация ориентировочно 6–10 мес
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю или инвестору: 46–51 млн ₽, 176–195 тыс. ₽/м ²
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом: 42–46 млн ₽, 161–176 тыс. ₽/м ²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый ЖК бизнес-класса; близость к центру и съезду с Золотого моста; 3 отдельных входа; высота потолков около 4 м; витринность и рекламный потенциал
		Крупная площадь для сервисного формата и потенциального деления
	Слабые стороны	Цокольный уровень (-1) снижает спрос и ставку относительно 1-го этажа; помещение без отделки; объект еще не введен в эксплуатацию; отсутствуют подтвержденные данные по выделенной мощности и кадастру помещения
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	34–36 млн ₽ (130–138 тыс. ₽/м ²): работают сценарии аренды целиком и последующей продажи; ожидаемая валовая доходность 13–15% годовых по аренде либо 30–40% по продажному сценарию при рыночном выходе
	Комфортный вход	30–32 млн ₽ (115–123 тыс. ₽/м ²): появляется запас под дисконт цоколя, сроки ввода, льготы арендаторам и возможные расходы на адаптацию; рабочие все реалистичные сценарии, доходность 15–17% годовых по аренде либо 40–50% по перепродаже
	Критично подтвердить до сделки	Правовой статус конкретного помещения, срок и условия ввода, выделенную электромощность, фактическую конфигурацию входов и возможность деления/размещения арендаторов по профилю

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

АДРЕС	г. Владивосток, ул. Фастовская, д. 33	ЖК «Аркада АРТ», Первомайский район
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	По помещению в открытых данных не выявлен	
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение	Помещение свободного назначения в составе жилого комплекса
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	261 м ²	Единый лот, по визуальным материалам расположен в стилобатной части комплекса
СТАТУС	Незавершенное строительство	Продажа до ввода по ДДУ; по исходному описанию ввод заявлен во 2 кв. 2026
РАСПОЛОЖЕНИЕ В ЗДАНИИ	Цокольный уровень (-1)	Для ПСН это фактор дисконта к 1-му этажу, но не исключает аренду под destination-сервисы
ВХОДЫ	3 отдельных входа	По исходному описанию: 2 с улицы и из паркинга
ЛИНИЯ / ВИДИМОСТЬ	1-я линия	По исходному описанию и фото фасад ориентирован на магистральный поток
ОКНА / ФАСАД	3 панорамных окна	Витринный формат, возможность наружной рекламы
ПОТОЛКИ	4,0–4,1 м	Высокие потолки повышают универсальность формата
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Свободная планировка	Потенциально пригодна для деления, но точная схема деления зависит от инженерии и конфигурации входов
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки	Shell&core, подходит под индивидуальную адаптацию под арендатора или конечного пользователя
ИНЖЕНЕРИЯ	Вентиляция, кондиционирование, отопление, вода, канализация	По проектной документации базовые инженерные системы предусмотрены; выделенная электромощность по лоту не раскрыта

ПАРКОВКА / ДОСТУП	Подземный паркинг в комплексе	По комплексу заявлен 3-уровневый паркинг; у помещения собственная парковка в исходном описании не заявлена
МИКРОЛОКАЦИЯ	Съезд с Золотого моста	Быстрый доступ к центру, Русскому острову и ключевым магистралям
ОКРУЖЕНИЕ	Жилая и деловая среда	Рядом Приморская сцена Мариинского театра, ТРЦ «Черемушки», ТВК «Калина Молл»
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Высокая	Остановка «Мариинский театр. Приморская сцена» примерно в 200 м
ЯКОРЯ СПРОСА	Жители ЖК и транзитный поток	В комплексе около 330 квартир, что формирует базовый локальный спрос после заселения
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Высокий автотрафик	Пешеходные замеры не представлены, но фасадное расположение на транспортном узле усиливает рекламную функцию

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база продажи включает **17 НАБЛЮДЕНИЙ**: 6 предложений в самом комплексе без раскрытой цены и 11 ценовых наблюдений по сопоставимому рынку Владивостока. По географии база распределяется так: **ДОМ — 6, РАЙОН / МИКРОЛОКАЦИЯ — 5, ГОРОД — 6**.

Сильные стороны базы: присутствуют новые ЖК, стилобатная и встроенная коммерция, 1-й этаж и цоколь, а также объекты, близкие по логике использования. Ограничения базы: по самому ЖК нет публично раскрытой цены на точный лот; значительная часть рынка представлена ценами предложения, а не фактами сделок; прямых аналогов именно цокольной коммерции 250–300 м² в бизнес-классе немного.

Надежность базы для определения **РЫНОЧНОГО КОРИДОРА ПРОДАЖИ** — средняя; для оценки **ВЛИЯНИЯ РАЗМЕРА ЛОТА НА ЛИКВИДНОСТЬ** — достаточная; для точного расчета верхней границы цены — умеренная.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	CIAN	ЖК «Снежный парк», Первореченский р-н	94,09 м ²	18 688 343 ₽	198 622 ₽/м ²	Строящийся ЖК, -1 этаж, отдельный вход, витрины, высокие потолки	Ближе по этажности, но значительно меньше по площади	Меньший метраж поддерживает более высокий ₽/м ² по сравнению с объектом (-)
2	CIAN	ЖК «Босфорский Парк», Первомайский р-н	63,7 м ²	11 548 810 ₽	181 300 ₽/м ²	1 этаж, отдельный вход, витринное остекление, продажа от застройщика	Лучший этаж и меньшая площадь, но сопоставимый район и первичный формат	1-й этаж повышает цену; размер понижает сопоставимость (-)
3	CIAN	ЖК «Сабанеева 125», Владивосток	97,5 м ²	21 401 172 ₽	219 500 ₽/м ²	1 этаж, стилобатная коммерция, якорный супермаркет	Сильнее формат 1-го этажа и лучше retail- посадка	Аналог показывает верх рынка для более сильного формата (-)
4	CIAN	ул. Каплунова, 6, Владивосток	264,8 м ²	28 000 000 ₽	105 741 ₽/м ²	Новый ЖК, крупный блок, потолки 3,3 м, зона разгрузки, специализированное использование	Близкая площадь, но слабее по высоте потолка и универсальности	Нижняя граница для крупных блоков; объект должен стоять выше (+)

5	CIAN	ул. Калинина, 231В, Чуркин	355 м²	42 723 328 ₽	120 348 ₽/м²	Нежилое здание/медцентр, район Чуркин	Крупнее, иной формат здания и иная ликвидность	Показывает дисконт больших лотов и непервичного формата (+)
6	CIAN	пр-т Красного Знамени, 34	469,6 м²	75 000 000 ₽	159 711 ₽/ м²	1 этаж, 5 отдельных входов, часть площадей сдана в аренду	Сильнее по арендной упаковке и входным группам, но заметно крупнее	Подтверждает, что делимость и арендаторы поддерживают цену (+/ -)

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Общий диапазон цен предложения** по релевантному рынку: примерно **105–220 тыс. ₽/м²**; для прямого конкурентного сегмента новых ЖК и стилобатной коммерции рабочий диапазон уже — **160–200 тыс. ₽/м²**.
- **Типовая рыночная цена** для объекта как крупного цокольного ПСН в новом ЖК — **176–195 тыс. ₽/м²**, что соответствует **46–51 млн ₽** за лот.
- **Средний ориентир** по отобранным ценовым аналогам выше 160 тыс. ₽/м² достигается только у более мелких лотов либо у помещений 1-го этажа с сильной retail-посадкой.
- **Типовой покупатель** — инвестор под аренду / перепродажу либо конечный пользователь сервисного формата: медицина, beauty, образование, студия, шоурум, специализированная торговля.
- **Ликвидность** для блока 250+ м² средняя: типовой срок экспозиции по такому формату ожидаемо дольше, чем у лотов 50–120 м². На срок влияет этаж, делимость, стадия готовности и наличие понятного арендного сценария.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по сделкам в открытом массиве не прослеживается надежно; для крупных и строящихся лотов логично ожидать переговорный дисконт и/или уступки по условиям сделки.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
мелкие блоки до 70 м² — около **181–245 тыс. ₽/м²**, наиболее ликвидны;
средние блоки 90–150 м² — около **178–220 тыс. ₽/м²**, хорошая ликвидность;
крупные блоки 250+ м² — около **105–160 тыс. ₽/м²** в обычных локациях и до **175–195 тыс. ₽/м²** в новых ЖК при хорошей упаковке. Для объекта это означает, что единый лот продается медленнее и с дисконтом к малому формату, а делимость может поддержать цену и ликвидность.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база аренды включает **13 НАБЛЮДЕНИЙ**, из них **11 ЦЕНОВЫХ** и 2 обзорных листинга по району и городу. По географии: прямых предложений по самому дому не найдено; **РАЙОН / МИКРОЛОКАЦИЯ — 4, ГОРОД — 9**.

Сильные стороны базы: есть новые ЖК, помещения 1-го этажа, цоколь, крупные и средние блоки, что позволяет оценить влияние площади и этажности. Ограничения базы: по самому ЖК нет активной арендной экспозиции; часть массива включает ТЦ и аукционные лоты, которые не являются прямыми аналогами; условия НДС/КУ/каникул раскрыты не по всем предложениям.

Надежность базы для определения **АРЕНДНОГО КОРИДОРА** — средняя; для оценки **ВЛИЯНИЯ ЦОКОЛЬНОГО УРОВНЯ И РАЗМЕРА БЛОКА** — достаточная. По условиям рынка в массивах встречаются варианты с отдельной оплатой КУ, НДС сверху и арендными каникулами, но единый стандарт по массиву не прослеживается.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN	ЖК Novatoria, ул. Авроровская, 6	193,2 м²	386 400 ₽/мес	2 000 ₽/м²/мес	Не раскрыты	1 этаж, бизнес-класс, 2 входа; локация сильнее и формат выше	Показывает верх для качественного 1-го этажа (-)
2	CIAN	ул. Нейбута, 90	218,3 м²	545 750 ₽/мес	2 500 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Со стороны улицы воспринимается как 1-й этаж, возможны торговля и общепит	Сильный фасадный формат выше объекта (-)
3	CIAN	ул. Днепроvская, 40Б	188 м²	244 400 ₽/мес	1 300 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Схожий размер, но менее выраженный ЖК-формат	Нижняя граница по средним блокам (+/-)
4	CIAN	пер. Павленко, 6	1 042,7 м²	1 876 860 ₽/мес	1 800 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Гораздо крупнее, 1 этаж + цоколь, есть разгрузка	Показывает, что крупный блок может держать ставку только при сильной локации (+)
5	CIAN	ул. Светланская, 37А	590 м²	300 000 ₽/мес	508 ₽/м²/мес	Не раскрыты	-1 этаж, крупный блок, исторический центр	Подтверждает глубокий дисконт цоколя при слабой посадке (+)
6	CIAN	ул. Калинина, 25	100,9 м²	50 000 ₽/мес	496 ₽/м²/мес	Не раскрыты	-1 этаж, районная локация, архивное объявление	Нижний ориентир для слабого подвального формата (+)
7	CIAN	ЖК «Квартал Нейбута», 141к1	66,24 м²	143 927 ₽/мес	2 173 ₽/м²/мес	Прямая аренда от застройщика	Малый блок на 1-м этаже, выше ликвидность	Малый метраж и 1-й этаж повышают ставку (-)

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** по релевантному рынку широк: от **500 ₽/м²/мес** у слабых цокольных помещений до **2 500 ₽/м²/мес** у качественных блоков в новых ЖК и на сильной линии. Для объекта рабочий рыночный диапазон – **1 450–1 700 ₽/м²/мес**.
- **Типовая ставка** для предмета оценки как крупного shell&core ПСН на -1 уровне с отдельными входами – около **1 550–1 650 ₽/м²/мес**.
- **Типовой арендатор** – сервисный, destination-формат: медицина, beauty, детские и образовательные сервисы, студии, шоурумы, специализированный ритейл, часть офисно-клиентских функций.
- **Типовые условия рынка** в новом ЖК: КУ нередко отдельно, по ряду проектов встречаются каникулы; данные по НДС и депозиту в массивах раскрыты неравномерно.
- **Ликвидность** лота 261 м² единым блоком ниже, чем у лотов 50–120 м². На срок сдачи будут влиять стадия ввода, фактическая видимость входов, условия отделки и наличие льготного периода.
- **Дисконт “заявлено → факт”** в публичной статистике не прозрачен, но рынок новых shell&core помещений обычно компенсирует часть ставки каникулами и уступками по условиям.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:**
малые блоки до 70 м² – около **1 600–2 200+ ₽/м²/мес**, наиболее ликвидны;
средние блоки 70–150 м² – около **1 400–2 000 ₽/м²/мес**, хороший баланс;

крупные блоки 180+ м² — около **1 300–2 000 Р/м²/мес** на 1-м этаже и существенно ниже у цоколя. Для объекта это означает: единая сдача возможна, но деление теоретически может увеличить ставку за м² и скорость наполнения.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенной коммерции в новых ЖК Владивостока активен, но покупатель и арендатор избирательны к этажности и понятности сценария использования. Основной спрос смещен к 1-му этажу и небольшим блокам. Для рассматриваемого объекта это означает, что силу кейса формируют не только сам ЖК и локация, но и способность правильно упаковать цоколь как сервисный, а не как “слабый подвал”.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА ЦЕЛИКОМ ПОД СЕРВИСНЫЙ / МЕДИЦИНСКИЙ / ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФОРМАТ	Рынок аренды для блоков 180–260 м ² в новых и качественных объектах поддерживает ставку около 1 300–2 000 ₽/м ² /мес; объект имеет 3 входа, витринность, высокие потолки и расположен в новом ЖК рядом с магистралью	Медицинский оператор, клиника, beauty-центр, детская студия, специализированный шоурум, клиентский сервис	Вывести объект после ввода, подготовить арендную упаковку, сформировать посадку арендатора, согласовать вывеску и схему доступа, предложить каникулы на отделку	Создает денежный поток и сохраняет возможность дальнейшей продажи как инвестиционного продукта
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ИЛИ ИНВЕСТОРУ	Рынок продажи новых ЖК в районе показывает рабочий коридор 160–200 тыс. ₽/м ² ; объект подходит для пользователя, которому важны расположение, несколько входов и индивидуальная адаптация помещения	Конечный пользователь, локальный инвестор, владелец сервисного бизнеса	Вывести объект на рынок после появления юридически завершенного и понятного продукта, сделать визуальную упаковку входов и витрин, акцентировать локацию и рекламный потенциал	Самый простой сценарий без операционного управления; ликвидность зависит от цены входа и стадии готовности дома
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА С ДИСКОНТОМ	Крупные блоки 250+ м ² продаются медленнее и обычно требуют уступки к ask; объект может быть интересен инвестору, если вход будет заметно ниже типового рынка	Инвестор, покупающий дисконтный лот под аренду или перепакровку	Сделать объект максимально понятным по документам и инженерии, задать цену ниже рыночного центра, акцентировать 3 входа и потенциал делимости	Ускоряет выход из актива, но фиксирует дисконт к полной рыночной стоимости

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
АРЕНДА ЦЕЛИКОМ	Ставка 1 450–1 700 ₽/м²/мес; месячный поток 378 450–443 700 ₽/ мес; годовой поток 4 541 400–5 324 400 ₽/год	6–10 мес после ввода: поиск арендатора + каникулы + стабилизация	Точный CAPEX не рассчитан из-за отсутствия ТЗ отделки; сценарий базово предполагает сдачу shell&core с каникулами. Ключевой риск — ставка и срок выхода зависят от качества посадки арендатора	26–39 млн ₽	12–18% годовых валовой доходности	Нерелевантен как разовый цикл; для сценария важнее текущая доходность	Базовый сценарий для гибкого актива
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ	Цена реализации 46–51 млн ₽; 176–195 тыс. ₽/м²	8–14 мес с учетом готовности продукта и поиска покупателя	CAPEX минимальный; риск — цокольный уровень и крупный метраж сужают круг покупателей	33–39 млн ₽	30–40% годовых	30–40%	Работает при входе заметно ниже рыночной цены конечного покупателя
БЫСТРАЯ ПРОДАЖА	Цена реализации 42–46 млн ₽; 161–176 тыс. ₽/м²	4–8 мес	CAPEX минимальный; риск — ограниченный апсайд и зависимость от дисконта к рынку	28–32 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Сценарий для короткого выхода и высокой чувствительности к цене входа

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главная переменная — **цена входа**: при смещении входа выше 39 млн ₽ продажные сценарии теряют запас по доходности, а арендный сценарий уходит к нижней границе приемлемой доходности.
- Сильная чувствительность к **этажности и фактической видимости входов**: если цоколь воспринимается рынком как “почти первый этаж”, ставка и ликвидность заметно улучшаются.
- Сценарии чувствительны к **сроку ввода и темпу заселения ЖК**: задержка ввода напрямую сдвигает старт аренды и сроки продажи конечному пользователю.
- Сильное влияние оказывает **неизвестная электромощность и профиль инженерии**: она определяет круг арендаторов и силу альтернативных форматов.
- Для аренды критично допущение, что собственник сможет сдать помещение **без тяжелого CAPEX**; если потребуется глубокая адаптация, допустимый вход должен быть ниже.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 38–39 МЛН Р или **146–149 ТЫС. Р/М²**. При таком входе еще работает сценарий аренды целиком на уровне около 12–14% валовой доходности и продажа как есть при выходе в верхнюю часть рыночного диапазона. Этот уровень допустим, но уже чувствителен к срокам ввода, ставке и торгу покупателя.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 34–36 МЛН Р или **130–138 ТЫС. Р/М²**. При этом уровне рабочими становятся оба основных сценария: аренда целиком с валовой доходностью примерно 13–15% и продажа как есть с потенциалом 30–40% доходности. Это основной рекомендованный уровень входа, так как он дает баланс между рыночной реалистичностью и запасом по рискам.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 30–32 МЛН Р или **115–123 ТЫС. Р/М²**. На этом уровне устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая быструю продажу. Уровень создает запас под задержку ввода, льготы арендаторам, ограниченный CAPEX и переговорный дисконт.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Задержка ввода объекта и начала эксплуатации	процедура	Высокий	Срок, реализуемость, ставка, цена	Привязывать вход к подтвержденной стадии готовности и юридической модели сделки	Разрешение на ввод, фактический статус строительства, действующий график завершения
Цокольный уровень (-1) воспринимается рынком слабее 1-го этажа	рынок	Высокий	Цена, ставка, срок, вакансия	Упаковать объект как стилобатную сервисную коммерцию, а не как подвальное помещение; акцентировать отдельные входы и витрины	Фактическая видимость входов с улицы, читаемость фасада, удобство доступа клиентов
Нехватка критичной информации по выделенной электромощности и профилю инженерии	данные	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость	Привязывать профиль арендатора только к подтвержденной инженерии	Выделенная мощность, параметры вентиляции, возможность размещения “мокрых” и специализированных форматов
Отсутствие публично подтвержденного кадастрового номера и правового статуса конкретного помещения	юр	Высокий	Реализуемость, срок, цена	Структурировать сделку только после подтверждения правового статуса конкретного лота	Идентификатор помещения, проект ДДУ/ДКП, будущий кадастровый учет, состав прав и обременений
Shell&core и отсутствие точного бюджета адаптации под арендатора	тех	Средний	CAPEX, ставка, срок	Строить маркетинг от сценария аренды, где часть отделки делает арендатор; закладывать каникулы	Состав передаваемых инженерных точек и объем работ до состояния, приемлемого для арендатора
Крупный размер лота 261 м ² сужает круг покупателей и арендаторов	рынок	Средний	Срок, цена, вакансия	Показывать альтернативу деления и сценарии размещения нескольких функций	Техническая возможность деления, количество полноценных входных групп, схема блоков
Ограничения режима работы, пожарных и шумовых требований в жилом комплексе	юр	Средний	Ставка, реализуемость, круг арендаторов	Ориентировать объект на совместимые с жилой средой форматы	Правила ЖК, требования УК, допустимые режимы работы, противопожарные ограничения

Слабая прозрачность фактических сделок по сегменту

данные

Средний

Цена, срок

Закладывать запас к ask-рынку и не опираться на верхние офферы без дисконта

Подтверждение реальных сделок или встречных предложений в ходе переговоров

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый объект — это крупный гибкий ПСН в новом ЖК бизнес-класса с сильной локацией у съезда с Золотого моста, но с важной оговоркой: помещение находится на цокольном уровне. Для продажи реалистичный рыночный ориентир находится в диапазоне **46–51 МЛН Р**, для быстрой реализации — **42–46 МЛН Р**. Для аренды целиком рабочий ориентир составляет **1 450–1 700 Р/М²/МЕС**, что дает **378–444 ТЫС. Р/МЕС** и **4,54–5,32 МЛН Р/ГОД** валового потока. Ключевые параметры кейса — стадия ввода, фактическая читаемость входов, выделенная мощность и возможность позиционировать помещение как сервисную стилобатную коммерцию, а не как слабый “минус первый этаж”.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- ЖК бизнес-класса в сильной транспортной точке, близко к центру.
- 3 отдельных входа, витринные окна, высокий рекламный потенциал.
- Высокие потолки и свободная планировка расширяют набор сценариев.
- Формат подходит и под аренду, и под продажу конечному пользователю.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Цокольный уровень требует дисконта к 1-му этажу по цене и ставке.
- Площадь 261 м² уже крупная для массового арендатора и покупателя.
- Объект без отделки и еще не введен в эксплуатацию.
- Не раскрыты критичные для ряда сценариев параметры: мощность, правовой статус конкретного лота, точный бюджет адаптации.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия для объекта — **АРЕНДА ЦЕЛИКОМ ПОСЛЕ ВВОДА С ПОСЛЕДУЮЩИМ УДЕРЖАНИЕМ ИЛИ ПРОДАЖЕЙ КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОДУКТА**. Этот выбор обусловлен тем, что объект по своим характеристикам лучше работает как гибкий актив: он имеет несколько входов, витринность, высокий потолок и локацию, пригодную для destination-сервисов. Количественно сценарий поддерживается рыночной ставкой около 1 450–1 700 Р/м²/мес и валовой доходностью порядка 13–15% годовых при целевом входе.

Альтернатива — **ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ**. Она проще в реализации операционно, но требует более низкой цены входа, так как конечный покупатель будет учитывать цоколь, стадию готовности и отсутствие отделки. Этот сценарий остается рабочим, если вход достигается на уровне около 34–36 млн Р или ниже.

Сценарий быстрой продажи менее приоритетен, потому что он напрямую жертвует апсайдом ради скорости. Его разумно использовать как запасной выход, если по объекту не удастся подтвердить инженерные параметры или если сроки ввода/стабилизации рынка ухудшают арендный кейс.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтвержденный ввод дома, достаточная инженерия под выбранный профиль арендатора и корректная упаковка объекта как фасадной сервисной коммерции.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЗАДЕРЖКА ВВОДА ОБЪЕКТА.

Это ключевой риск, потому что он сдвигает старт всех сценариев сразу: аренды, продажи конечному пользователю и быстрой перепродажи. Влияние прямое — на срок и на доходность. Критичное действие: подтвердить юридический и фактический статус ввода.

02

НЕДОСТАТОЧНАЯ ИЛИ НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЭЛЕКТРОМОЩНОСТЬ.

Для ПСН именно это определяет, можно ли посадить более сильного арендатора и насколько дорогой будет адаптация. Влияние — на ставку, CAPEX и реализуемость части форматов. Критичное действие: проверить выделенную мощность, вентиляцию и состав инженерных точек именно по этому лоту.

03

РЫНОЧНЫЙ ДИСКОНТ ИЗ-ЗА ЦОКОЛЬНОГО УРОВНЯ.

Даже при хорошей локации рынок сравнивает объект с 1-м этажом в новых ЖК, а значит помещение должно быть правильно упаковано и куплено с запасом. Влияние — на цену, ставку и срок экспозиции. Критичное действие: подтвердить фактическую видимость входов и считываемость помещения с потока.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так:

- **максимально допустимый вход** — 38–39 млн ₽, только если подтверждаются ввод, инженерия и сильная фактическая посадка помещения;
- **рабочий целевой вход** — 34–36 млн ₽: при нем объект сохраняет логику и как арендный актив, и как последующая продажа;
- **комфортный вход** — 30–32 млн ₽: этот уровень дает лучший запас на дисконт цоколя, задержки и льготы арендаторам.

До сделки критично подтвердить: правовой статус именно этого помещения, фактический состав прав по сделке, срок ввода, выделенную электро мощность, схему инженерных подключений, фактическое количество и расположение входов, правила эксплуатации со стороны ЖК/управления.

В первую очередь по выбранной стратегии логично делать следующее: фиксировать объект только при цене в целевом или комфортном диапазоне; привязывать коммерческое предложение к арендному сценарию под сервисного арендатора; заранее готовить маркетинговую упаковку фасада, входных групп и витрин; после подтверждения инженерии сформировать shortlist допустимых профилей арендаторов.

Если подтверждается сильная инженерия и удобный доступ, объект оправдан как покупка под аренду. Если ключевые параметры не подтверждаются или вход остается ближе к рыночной стоимости конечного покупателя, инвестиционный запас становится недостаточным, и сделка теряет привлекательность.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [ЖК «Аркада АРТ» — помещение №2, ул. Фастовская, 33](#)
- [ЖК «Аркада АРТ» — помещение №3, ул. Фастовская, 33](#)
- [ЖК «Аркада АРТ» — помещение №4, ул. Фастовская, 33](#)
- [ЖК «Аркада АРТ» — помещение №5, ул. Фастовская, 33](#)
- [ЖК «Аркада АРТ» — помещение №6, ул. Фастовская, 33](#)
- [ЖК «Аркада АРТ» — помещение №7, ул. Фастовская, 33](#)

АРЕНДА

- [ЦИАН — список ПСН в Первомайском районе Владивостока](#)
- [ЦИАН — ПСН 30 м², ЖК «Улисс 360»](#)
- [ЦИАН — ПСН 100,9 м², ул. Калинина, 25](#)
- [ЦИАН — ПСН 226,9 м², ул. Вязовая, 7](#)
- [ЦИАН — список ПСН во Владивостоке](#)
- [ЦИАН — ПСН 105,7 м², ул. Мыс Кунгасный, 1](#)

- [ЦИАН – ПСН 355 м², ул. Калинина, 231В](#)
- [ЦИАН – ПСН 229 м², ул. Часовитина, 13](#)
- [ЦИАН – ПСН 63,7 м², ЖК «Босфорский Парк», корп. 10](#)
- [ЦИАН – ПСН 55,3 м², ЖК «Босфорский Парк», корп. 4](#)
- [ЦИАН – ПСН 51,1 м², ЖК «Босфорский Парк», корп. 4](#)
- [ЦИАН – ПСН 94,09 м², ЖК «Снежный парк», корп. 1](#)
- [ЦИАН – ПСН 127,6 м², ул. Невельского, 5](#)
- [ЦИАН – ПСН 90,7 м², ул. Московская, 1с2](#)
- [ЦИАН – ПСН 264,8 м², ул. Каплунова, 6](#)
- [ЦИАН – ПСН 97,5 м², ул. Сабанеева, 1.2](#)
- [ЦИАН – ПСН 469,6 м², пр-т Красного Знамени, 34](#)

- [ЦИАН – помещение 193,2 м², ул. Авроровская, 6](#)
- [ЦИАН – помещение 218,3 м², ул. Нейбута, 90](#)
- [ЦИАН – ПСН 1042,7 м², пер. Павленко, 6](#)
- [ЦИАН – ПСН 590 м², ул. Светланская, 37А](#)
- [ЦИАН – ПСН 188 м², ул. Днепровская, 40Б](#)
- [ЦИАН – ПСН 167 м², ул. Дальняя, 2](#)
- [ЦИАН – ПСН 66,24 м², ЖК «Квартал Нейбута», 141к1](#)

[Ссылка на карту](#)