

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Самара, ул Галактионовская,
влд 2

ПОМЕЩЕНИЕ СВОБОДНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Самара, ул. Галактионовская, 2 / ул. Пионерская, 100

Нежилое помещение · Помещение свободного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение, ПСН
	Площадь	136,5 м ²
	Адрес / район / микролокация	Самара, Самарский район, исторический центр, угол ул. Галактионовская и ул. Пионерская

	Этаж / вход / формат	По открытым данным есть расхождение: в рекламе — 1 этаж, в карточке торгов и поэтажном плане — цокольный этаж; вход с улицы, встроенное помещение в жилом доме
	Текущее использование	Законсервированное коммерческое помещение, бизнес недействующий
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный ориентир	7,0–9,0 млн ₽
	Диапазон за м²	≈ 51 000–66 000 ₽/м²
	Комментарий	Нижняя часть диапазона соответствует цокольному формату; верхняя достижима при подтверждении полноценного 1 этажа, уличного входа и нормальной арендопригодности
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда целиком под услуги / клиентский офис / бьюти / учебный формат: 100 000–120 000 ₽/мес., 730–880 ₽/м²/мес., валовая доходность зависит от цены входа и находится в диапазоне около 14–22% годовых
	Срок	Подготовка и запуск 1–2 мес. + поиск арендатора 1–4 мес.
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть по рынку: 7,0–9,0 млн ₽, или 51 000–66 000 ₽/м²
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа: 6,6–7,2 млн ₽, или 48 000–53 000 ₽/м²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Центральная локация; отдельный вход с улицы; рабочий метраж 136,5 м²; подтвержденное коммерческое окружение в доме
	Слабые стороны	Критичное расхождение по этажу; не раскрыта электрическая мощность и мокрые точки; объект законсервирован; продажа связана с исполнительным производством
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	5,8–6,2 млн ₽, или 42 000–45 000 ₽/м²; при таком входе рабочими становятся аренда целиком и продажа как есть; ориентир по доходности: около 18–21% годовых для аренды и 15–35% ROI для перепродажи в зависимости от цены выхода и CAPEX
	Комфортный вход	5,0–5,5 млн ₽, или 36 500–40 300 ₽/м²; дает запас под CAPEX, торг и юридико-технические риски; устойчиво работают аренда и оба продажных сценария
	Критично подтвердить до сделки	Этаж и легальность входной группы, электрическую мощность, наличие воды/канализации и мокрых точек, фактическую планировку и обременения/ограничения в рамках исполнительного производства

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	443099, Самара, ул. Галактионовская, 2 / ул. Пионерская, 100
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	63:01:0814002:1134
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение, помещение свободного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	136,5 м ² , единый встроенный лот в жилом доме

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / УРОВЕНЬ	По рекламному описанию — 1 этаж; по карточке торгов и приложенному плану — цокольный этаж. Для оценки ликвидности и ставки это критичный параметр
ВХОД / ФАСАД	Вход с улицы; по фото видны отдельные входные группы и оконные проемы на фасаде
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По плану — кабинетно-коридорная конфигурация с несколькими изолированными помещениями; потенциально подходит под услуги, офисный формат, учебный или бьюти-сценарий
ВЫСОТА ПОТОЛКОВ	3 м
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Офисная отделка; статус актива — законсервирован
ИНЖЕНЕРИЯ	Центральное отопление, вентиляция, кондиционирование, наружное освещение
ПАРКОВКА / ДОСТУП	Наземная парковка вдоль фасада и проезда; подъезд с городских улиц

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Исторический центр Самары, Самарский район, угловое расположение в жилом комплексе со встроенной коммерцией
ОКРУЖЕНИЕ	В доме и рядом подтверждены клиника, стоматология, бьюти-сервисы, Ozon, офисные пользователи; в шаговой доступности Ленинградская, МФЦ, торговые и сервисные объекты
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Ближайшая остановка «Пионерская» — около 350 м; рядом также остановка «Галактионовская» с автобусными, трамвайными и маршрутными линиями
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Локация центральная, с устойчивым городским и локальным коммерческим движением; по фото фасад читается с улицы, но выраженная витринность не подтверждена
ТИП ОКРУЖЕНИЯ	Смешанная жилая и сервисно-коммерческая среда, подходящая для форматов услуг, клиентского офиса и локального стрит-ритейла

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Для прямого анализа продажи изучено **10 объявлений-аналогов** из массива продаж; собственная экспозиция объекта выделена отдельно и не использовалась как аналог.
- Глубина рынка по открытому контексту: около **14 объявлений** по ул. Галактионовской, около **43 объявлений** по ПСН в Самарском районе, около **42 объявлений** в микрорайоне Центр и около **380 объявлений** по ПСН в Самаре.
- География базы построена по приоритету: дом и ближайшая улица → Самарский район / исторический центр → город как фоновая сверка.
- Сильная сторона базы – наличие центральных аналогов того же функционального типа с разным форматом: цоколь, 1 этаж, street retail, офисно-сервисные помещения.
- Ограничение базы – мало полностью сопоставимых лотов именно в том же доме и при этом есть критичное расхождение по уровню самого объекта: 1 этаж или цоколь.
- Надежность базы достаточна для определения рыночного коридора и логики ликвидности, но верхняя граница цены сильно зависит от подтверждения этажа, входной группы и инженерии.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	Ленинградская, 69	169 м²	9 300 000 ₽	55 030 ₽/ м²	Центр, цокольный формат, высокий трафик	Ближе к подтвержденному цокольному сценарию, более торговая локация	Скорее + к цене аналога
2	ЦИАН	Галактионовская, 54	86 м²	8 500 000 ₽	98 838 ₽/ м²	Цоколь, первая линия, отдельный вход, 45 кВт, чистовая отделка, вытяжка	Меньше по площади, лучше подтвержден по входу и инженерии	Сильный + к цене аналога
3	ЦИАН	Галактионовская, 40	339 м²	24 000 000 ₽	70 797 ₽/ м²	1 этаж + подвал, витрины, 70 кВт, высокий трафик	Крупнее, сильнее по трафику, инженерии и фасаду	Сильный + к цене аналога
4	ЦИАН	Галактионовская, 77А	250 м²	16 500 000 ₽	66 000 ₽/ м²	1 этаж, отдельно стоящее здание, 2 входа, парковка	Иной формат продукта, самостоятельное здание	+ к цене аналога
5	ЦИАН	Самарская, 30	152 м²	20 500 000 ₽	134 869 ₽/ м²	1 этаж, первая линия, высокий трафик, вентиляция, кондиционирование	Наиболее сильный retail-формат, подтвержденный 1 этаж	Сильный + к цене аналога

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По всей исследованной базе цены предложения варьируются от 12 964 Р/м² до 134 869 Р/м², но крайние значения относятся к слабым цокольным или, наоборот, сильным 1-этажным форматам.
- Для сопоставимого центрального ПСН с уличным входом и площадью 80–250 м² рабочий рыночный коридор выглядит как 55 000–100 000 Р/м²; для объекта с неопределенным уровнем и консервативной оценкой применим диапазон 51 000–66 000 Р/м², или 7,0–9,0 млн Р.
- Типовой покупатель — локальный пользователь под услуги/офис с клиентским потоком либо частный инвестор под аренду и дальнейшую перепродажу.
- По текущей логике рынка типовой срок экспозиции для ликвидного центрального ПСН составляет от нескольких недель до 3–6 месяцев; цокольный формат, слабая инженерия и неясный юридический контур удлиняют срок.
- Надежного массива по фактическому дисконту «заявлено → сделка» нет, но у самого объекта уже зафиксирован заметный дисконт к более сильным центральным аналогам.
- Влияние размера лота:** мелкие блоки до 90 м² в центре показывают примерно 98 000–119 000 Р/м² и выше, если это хороший 1 этаж или сильный цоколь; средние блоки 100–200 м² — примерно 55 000–135 000 Р/м² в зависимости от этажа, входа и трафика; крупные лоты от 200 м² и выше — чаще 13 000–71 000 Р/м² для обычных объектов, если это не премиальный формат.
- Наиболее ликвидны размеры 60–150 м². Для данного объекта метраж сам по себе рыночный и ликвидный; ключевой вопрос не в размере, а в подтверждении этажа, входа и инженерии.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Для анализа аренды изучено 15 объявлений из массива аренды; дополнительно в открытом контексте отмечены городские и уличные каталоги.
- Глубина рынка по открытому контексту: около 9 объявлений по ул. Галактионовской, около 45 объявлений в микрорайоне Центр и около 389 объявлений по аренде ПСН в Самаре.
- База охватывает ближайшую микролокацию, Самарский район и городской фон, что достаточно для вывода по ставке именно для гибкого ПСН.
- Сильная сторона базы — наличие релевантных лотов на самой Галактионовской и в ближайшем историческом центре, в том числе цокольных и первых этажей.
- Ограничение базы — условия аренды раскрыты не по всем объектам; по части объявлений нет четкого описания НДС, КУ, каникул и депозита.
- Надежность базы хорошая для определения ставки экспозиции и зависимости ставки от размера блока; для точной эффективной ставки первого года нужен учет каникул и условий договора.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	Галактионовская, 54	86 м ²	70 000 Р/ мес.	814 Р/м ² / мес.	Не раскрыты	Цоколь, первая линия, отдельный вход, меньший метраж	Скорее + к ставке аналога
2	ЦИАН	Галактионовская, 40	227 м ²	240 000 Р/ мес.	1 057 Р/м ² / мес.	Не раскрыты	Крупнее, 1 этаж в торгово-офисном комплексе	+ к ставке аналога
3	ЦИАН	Галактионовская, 34	54,8 м ²	82 000 Р/ мес.	1 496 Р/м ² / мес.	Не раскрыты	Меньше по площади, сильнее как street retail, отдельный вход и разгрузка	Сильный + к ставке аналога

4	RADVER	Галактионовская, 49	55 м²	38 665 ₽/мес.	703 ₽/м²/мес.	Не раскрыты	Вход через офисное помещение, более слабый формат	– к ставке аналога
5	ONREALT	Галактионовская, 52	62,3 м²	80 000 ₽/мес.	1 284 ₽/м²/мес.	Не раскрыты	Готовый общепит, первая линия, сильнее по арендному профилю	Сильный + к ставке аналога

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- По локальной и городской базе ставки предложений для ПСН находятся в широком диапазоне; для центра и близких по формату объектов рабочий коридор составляет примерно **700–1 100 ₽/м²/мес.**, а верх рынка для сильного street retail – **1 250–1 500 ₽/м²/мес.** и выше.
- Для рассматриваемого объекта типовая рыночная ставка экспозиции выглядит как **730–880 ₽/м²/мес.**, что соответствует **100 000–120 000 ₽/мес.** за весь лот.
- Типовой арендатор – услуги, бьюти/мед-бьюти, клиентский офис, учебный центр, шоурум, нишевая торговля, пункт выдачи или смешанный сервисный формат.
- По условиям рынка коммунальные платежи и эксплуатация нередко идут сверху, депозит обычно эквивалентен 1 месяцу, возможны арендные каникулы; это снижает эффективную ставку первого года.
- Ликвидность аренды для блока такого размера оценивается как средне-хорошая: при рыночной цене и понятной упаковке объект может находить арендатора в интервале **1–4 месяца**, при слабой упаковке и завышенной ставке – дольше.
- Влияние размера блока:** мелкие блоки до 90 м² чаще сдаются по **800–1 500 ₽/м²/мес.** и обычно ликвиднее; средние блоки 100–200 м² – примерно по **700–1 000 ₽/м²/мес.**, но остаются рабочими для услуг и офиса; крупные блоки свыше 200 м² чаще уходят по **600–1 050 ₽/м²/мес.**, если это не сильный retail.
- Площадь 136,5 м² находится в ликвидной середине рынка: она уже крупнее малого стрит-ритейла, но еще удобна для большинства сервисных арендаторов.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдены **2 публичные экспозиции** именно этого объекта.
- Площадки: ONREALT и TBankrot.
- Формат экспозиции: продажа целиком.
- Диапазон цены: **6 760 000–6 760 833 ₽**, или примерно **49 500–49 530 ₽/м²**.
- Статусы: ONREALT – архив; TBankrot – торги приостановлены.
- Есть расхождение по параметрам: в одном источнике объект обозначен как **1 этаж**, в другом – как **цокольный этаж**.
- Первая подтвержденная дата экспозиции по торгам – **29.08.2025**.
- Признаков выраженного роста ask-цены не выявлено; цена в двух экспозициях практически одинакова.
- Краткий вывод: текущая и прошлая экспозиция говорят о дисконте к открытому рынку и о том, что объект продается не как стандартный розничный актив, а с фактором стресс-реализации и неидеальной рыночной упаковки.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Центральный сегмент ПСН в Самаре остается рабочим и неоднородным: спрос есть как со стороны конечных пользователей, так и со стороны частных инвесторов. Наиболее активно торгуются и сдаются компактные и средние блоки на 1 этаже и сильные цоколи с уличным входом. Для рассматриваемого объекта это означает, что локация поддерживает монетизацию, но итоговая цена и ставка будут зависеть не столько от района, сколько от подтверждения уровня помещения, входной группы и инженерных ограничений.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда целиком под услуги / клиентский офис	Рынок аренды по микролокации подтверждает ставку порядка 730–880 ₽/м ² /мес.; объект имеет уличный вход, рабочий метраж, офисную отделку, вентиляцию и кондиционирование	Бьюти, мед-бьюти, учебный центр, клиентский офис, шоурум, сервисная компания	Провести базовую расконсервацию, косметическую подготовку, убрать визуальный износ, сформировать понятное позиционирование под услуги/офис, вывести объект в аренду как единый блок	Наиболее реалистичная быстрая монетизация; позволяет получать 100 000–120 000 ₽/мес. при умеренном CAPEX
Продажа как есть по рынку	Рынок продажи в центре подтверждает широкий коридор, при этом текущая публичная экспозиция объекта уже находится в нижней части рынка; формат подходит для конечного пользователя и инвестора	Собственник бизнеса под услуги/офис, частный инвестор под аренду	Упаковать объект как готовое коммерческое помещение, убрать эффект стресс-продажи, подготовить материалы по входу, фасаду и планировке	Реалистичный выход в диапазоне 7,0–9,0 млн ₽; сценарий проще по управлению, но чувствителен к юридико-технической прозрачности
Быстрая продажа	Текущая экспозиция объекта и рынок слабых/цокольных лотов в центре показывают, что цена около 49,5 тыс. ₽/м ² уже воспринимается рынком как дисконтная	Инвестор под аренду или перепродажу, покупатель стресс-активов	Продавать без сложной перепакетки, делая акцент на локации, входе и дисконте к открытому рынку	Минимизация срока сделки ценой снижения upside; ориентир выхода 6,6–7,2 млн ₽

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком	Ставка 100 000–120 000 ₽/мес.; 730–880 ₽/м²/мес.; поток 1 200 000–1 440 000 ₽/год	1–2 мес. подготовка + 1–4 мес. поиск арендатора	Ориентир CAPEX 300 000–1 000 000 ₽; риск по этажу, инженерии и скорости заполнения	5,0–11,7 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантно для бессрочного hold-сценария	Диапазон рассчитан от валового арендного потока и целевой доходности 10–20%
Продажа как есть по рынку	Цена реализации 7,0–9,0 млн ₽; 51 000–66 000 ₽/м²	2–6 мес. экспозиции / сделки	Ориентир CAPEX 300 000–800 000 ₽; риск дисконта при подтверждении цоколя и ограниченной инженерии	4,6–6,6 млн ₽	15–35% годовых	≈ 30–50%	Расчет сделан из целевой доходности сценария перепродажи 30–50%
Быстрая продажа	Цена реализации 6,6–7,2 млн ₽; 48 000–53 000 ₽/м²	1–3 мес. экспозиции / сделки	Ориентир CAPEX 100 000–300 000 ₽; риск ограниченного пула покупателей	4,3–5,4 млн ₽	15–30% годовых	≈ 20–40%	Сценарий ориентирован на сокращение срока, а не на максимизацию цены

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Самая чувствительная переменная — подтверждение уровня помещения: полноценный 1 этаж или цоколь. Это напрямую влияет и на цену продажи, и на ставку аренды.
- Сценарий аренды сильно зависит от фактической арендопригодности: вода/канализация, мокрые точки, электрическая мощность, состояние после расконсервации.
- Продажные сценарии чувствительны к юридической чистоте лота и формату исполнительного производства: это влияет на пул покупателей и дисконт.
- Даже при хорошей локации слабая рыночная упаковка и неясный фасадный профиль снижают скорость сделки и ставку аренды.
- Допустимые уровни входа критично зависят от CAPEX: при верхней границе затрат запас по перепродаже заметно сужается.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 6,8–7,0 млн ₽** или **49 800–51 300 ₽/м²**. При таком входе еще работает арендный сценарий с ориентиром около 14–18% годовых, но перепродажа как инвестиционный кейс уже становится ограниченной и сильно зависит от подтверждения 1 этажа и хорошего состояния.
- **Целевой уровень входа: 5,8–6,2 млн ₽** или **42 000–45 000 ₽/м²**. При таком входе рабочими становятся аренда целиком и продажа как есть; вилка доходности — около 18–21% годовых для аренды и порядка 15–35% ROI для перепродажи.
- **Комфортный уровень входа: 5,0–5,5 млн ₽** или **36 500–40 300 ₽/м²**. Этот уровень создает запас под CAPEX, торг, срок экспозиции и юридико-технические отклонения; устойчиво реализуются аренда, продажа по рынку и быстрая продажа.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/СРОК/ СТАВКА/ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Расхождение по этажу: 1 этаж или цоколь	Данные	Высокий	Цена, ставка, ликвидность, реализуемость сценариев	Привязать сделку и маркетинг к официальным техдокументам, убрать двусмысленность в позиционировании	Выписка ЕГРН, поэтажный план БТИ, фактический осмотр входа и отметки пола относительно земли
Нехватка критичной информации по инженерии: электрическая мощность, вода, канализация, мокрые точки	Данные	Высокий	Ставка, пул арендаторов, CAPEX, реализуемость сценариев услуг и быюти/медицины	Сужать сценарий до офисно-сервисного, если инженерия ограничена; учитывать резерв на дооснащение	Технические условия, акты разграничения, документы по узлам учета, фактическое наличие воды/канализации и санузлов
Входная группа и ее юридическая/техническая легальность	Юр	Высокий	Цена, ставка, реализуемость, срок сделки	Подтвердить правовой статус входа и соответствие фактическому плану	Техплан, документы на перепланировки, согласование входной группы и фасадных изменений
Исполнительное производство и возможные ограничения по лоту	Процедура	Высокий	Срок сделки, реализуемость, юридическая чистота, цена входа	Структурировать сделку через полный пакет процедурных документов и правовой анализ	Постановления, уведомления по торгам, основания реализации, порядок перехода права, наличие ограничений на регистрацию
Обременения и актуальный собственник не подтверждены свежей выпиской	Юр	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок	Допускать сделку только после подтверждения прав и ограничений	Свежая выписка ЕГРН, переход прав, сведения об арестах, запретах, ипотеке и аренде
Состояние после расконсервации может потребовать большего CAPEX	Тех	Средний	CAPEX, срок запуска, ставка аренды	Заложить резерв бюджета и запускать объект после базового косметического обновления	Осмотр помещения, фотофиксация, смета на косметику, инженерную ревизию и ввод в эксплуатационный режим
Ограничение спроса из-за цокольного формата	Рынок	Средний	Ставка, цена, срок экспозиции, вакансия	Фокусировать позиционирование на услугах и клиентском офисе, а не на premium retail	Фактическая глубина посадки, высота окон, инсоляция, видимость вывески и доступ с тротуара

Ограничения жилого дома по шуму и режиму работы	Юр	Средний	Пул арендаторов, ставка, реализуемость отдельных сценариев	Ориентировать объект на тихие сервисные форматы	Правила ТСЖ/управления, режим доступа, ограничения по вывескам и шумовой нагрузке
---	----	---------	--	---	---

Недостаточно подтвержденная витринность и фасадная заметность	Данные	Средний	Ставка, ликвидность, срок экспозиции	Упаковать фасад, вывеску и фотоматериалы, если это допустимо	Фасадный обмер, правила размещения вывески, обзор с пешеходного и автомобильного потока
---	--------	---------	--------------------------------------	--	---



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — встроенное коммерческое помещение 136,5 м² в историческом центре Самары, в жилом доме со сложившимся коммерческим окружением. Его инвестиционная логика строится вокруг гибкости: помещение можно сдавать в аренду как единый сервисный блок либо продавать конечному пользователю/инвестору. По текущему рынку продажи реалистичный ориентир составляет **7,0–9,0 МЛН Р**, а по аренде — **100 000–120 000 Р/МЕС**. Основными факторами стоимости являются не столько район и метраж, сколько подтверждение уровня помещения, качество входа с улицы, инженерная наполненность и юридическая прозрачность лота.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Центральная локация в Самарском районе и историческом центре города.
- Рабочий и ликвидный метраж 136,5 м² для услуг, клиентского офиса и смешанного сервисного формата.
- Подтвержден коммерческий спрос в самом доме и ближайшем окружении.
- Есть вход с улицы, окна на фасаде, вентиляция и кондиционирование.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Ключевое расхождение по этажу: 1 этаж в рекламе против цоколя в торгах и плане.
- Не раскрыты критичные параметры инженерии, напрямую влияющие на арендный профиль.
- Продажа связана с исполнительным производством, что усиливает юридико-процедурный риск.
- Статус законсервированного актива означает риск дополнительного CAPEX и более долгого запуска.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовой стратегией для объекта является **АРЕНДА ЦЕЛИКОМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ РАСКОНСЕРВАЦИИ И УПАКОВКИ**, с последующей опцией продажи уже как понятного доходного или хотя бы арендопригодного продукта. Эта стратегия выбрана потому, что рынок аренды в микролокации достаточно активен, метраж попадает в ликвидный диапазон, а требуемый CAPEX выглядит умеренным по сравнению с потенциальным потоком 100 000–120 000 Р/мес.

Альтернатива в виде продажи как есть тоже реалистична, но она слабее как основная стратегия по двум причинам: во-первых, текущая экспозиция объекта уже задает стрессовый ценовой якорь около 49,5 тыс. Р/м²; во-вторых, продажный upside сильно зависит от снятия ключевых неопределенностей по этажу, входной группе и инженерии. Быстрая продажа — рабочий запасной выход, но не оптимальный путь создания стоимости.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтвержденный и удобный вход с улицы, достаточная инженерия для сервисного арендатора и отсутствие юридических ограничений, мешающих нормальной сделке и эксплуатации.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

РАСХОЖДЕНИЕ ПО ЭТАЖУ.

Это один из ключевых рисков, потому что именно он определяет, относится ли объект к сильному 1-этажному продукту или к более дисконтному цоколю. Риск напрямую влияет на цену продажи, арендную ставку, срок экспозиции и круг арендаторов. Критичное действие — сверка ЕГРН, БТИ и фактической отметки помещения.

02

НЕЯСНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ.

Отсутствие подтвержденной мощности, воды и канализации ограничивает сценарии услуг, бьюти и медицинского профиля, а значит влияет на ставку аренды, вакансию и CAPEX. Критичное действие — документально и фактически подтвердить инженерные параметры помещения.

03

ЮРИДИКО-ПРОЦЕДУРНЫЙ КОНТУР ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА.

Этот риск ключевой, потому что может повлиять не только на срок, но и на саму реализуемость сделки, регистрацию права и круг покупателей. Главный шаг — полноценный правовой анализ документов по реализации и актуальной выписки ЕГРН.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту выглядит **5,8–6,2 МЛН Р**. Именно этот диапазон позволяет рассматривать актив не только как дисконтную перепродажу, но и как арендный кейс с доходностью порядка 18–21% годовых при базовом потоке. Если вход смещается к **6,8–7,0 МЛН Р**, экономика начинает держаться в основном на арендном сценарии, а запас на ошибки и CAPEX заметно сокращается. Комфортный вход **5,0–5,5 МЛН Р** остается лучшим вариантом, если инвестор хочет иметь запас под юридические и технические отклонения.

До сделки критично подтвердить: официальный уровень помещения, легальность и конфигурацию входной группы, инженерные мощности, наличие воды/канализации и мокрых точек, фактическую планировку, а также права и ограничения по лоту. Эти параметры напрямую определяют, оправдан ли вход даже в нижней части текущего ценового диапазона.

Первыми действиями по выбранной стратегии должны быть: юридическая верификация лота, технический осмотр с фиксацией состояния и инженерии, расчет минимального бюджета расконсервации, затем — рыночная упаковка объекта под аренду как единого сервисного блока. После этого объект можно выводить либо в аренду по ставке 100 000–120 000 Р/мес., либо, если юридическая и техническая прозрачность будут подтверждены и рынок это поддержит, в продажу уже не как стресс-лот, а как понятный центральный коммерческий актив.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Готовый бизнес 19 м², Галактионовская 2 – ЦИАН](#)
- [ПСН 277,7 м², Водников 28/30 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 169 м², Ленинградская 69 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 339 м², Галактионовская 40 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 88 м², Галактионовская 40 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 86 м², Галактионовская 54 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 152 м², Самарская 30 – ЦИАН](#)
- [ПСН 250 м², Галактионовская 77А – ЦИАН](#)
- [Офис 101,9 м², Галактионовская 132 – ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Помещения в аренду на Галактионовской, Самара – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 54,8 м², Галактионовская 34 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 227 м², Галактионовская 40 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 86 м², Галактионовская 54 – ЦИАН](#)
- [Коммерческое помещение 55 м², Галактионовская 49 – Radver](#)
- [ПСН 62,3 м², Галактионовская 52 – ONREALT](#)
- [ПСН 40,5 м², Водников 3 – ONREALT](#)
- [ПСН в аренду в Самаре – ЦИАН](#)
- [ПСН 147,3 м², Физкультурная 17 – ЦИАН](#)
- [ПСН 76,3 м², Свободы 75 – ЦИАН](#)
- [ПСН 151 м², Мориса Тореза 101а – Akula](#)

- [Офис 49,5 м², Галактионовская 132 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 136,5 м², Галактионовская 2 — ONREALT](#)
- [Нежилое помещение 136,5 м², Пионерская 100 / Галактионовская 2 — TBankrot](#)

- [ПСН 115 м², Мориса Тореза 101а — Akula](#)
- [ПСН 210 м², Мориса Тореза 101а — Akula](#)
- [ПСН 130 м², Революционная 101Вк1 — ONREALT](#)
- [ПСН 70 м², Стара-Загора 142 — ЦИАН](#)
- [ПСН 100 м², Стара-Загора 142 — ЦИАН](#)
- [ПСН 190 м², Стара-Загора 142 — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)