

ДАТА АНАЛИЗА: 20.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Хабаровск, ул Шеронова, д 92
Кадастровый номер 27:23:0030116:125

ОФИСНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, 116,6 м²

г. Хабаровск, ул. Шеронова, д. 92
Нежилое помещение · Офисное помещение
Дата анализа: 20.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Нежилое помещение офисного назначения в составе ТЦ «Дом Быта»
	Площадь	116,6 м²
	Адрес / район / микрорайон	г. Хабаровск, ул. Шеронова, д. 92, Центральный район, деловой центр города рядом с пл. Ленина
	Этаж / вход / формат	7 этаж из 8, доступ через здание ТЦ, open space

	Класс / состояние / отделка	Класс С, чистовая отделка, помещение в эксплуатации
	Инженерия	Центральное отопление, вода и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, интернет, сигнализация, пожаротушительные системы
	Планировка	Открытая; по фото используется как учебно-офисное пространство
	Парковка	Наземная парковка подтверждена по зданию; в исходном описании также указан подземный паркинг
	Текущее использование	Действующее коммерческое использование; формат помещения и фото соответствуют офисно-образовательному сценарию
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	14,6–16,9 млн ₽
	Ориентир за 1 м ²	125 000–145 000 ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача единым блоком под офис / учебный центр / сервисный формат: 1 000–1 150 ₽/м ² /мес., 116 600–134 100 ₽/мес., потенциальная годовая доходность при рабочем входе 11–14%
	Срок	1–3 месяца на маркетинг и заполняемость; 2–4 месяца при косметической перепакровке
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть: 14,6–16,9 млн ₽, 125 000–145 000 ₽/м ² , типовой срок экспозиции 4–8 месяцев
	Дополнительный сценарий	Легкая перепакровка под учебно-сервисный офис с повышением ставки до 1 100–1 250 ₽/м ² /мес.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Центральная локация; действующее коммерческое здание с высокой наполненностью; открытая планировка; готовая отделка и базовая инженерия для офисного использования
	Слабые стороны	7 этаж в mixed-use ТЦ, а не в классическом БЦ; класс С; зависимость ликвидности от качества управления зданием и доступа; часть юридически значимых параметров в открытых источниках не подтверждена
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	10,6–11,0 млн ₽ (90 900–94 300 ₽/м ²): рабочий уровень для сценариев аренды как есть, аренды после легкой перепакровки и продажи с приемлемой доходностью; ожидаемая вилка доходности 11–14% годовых по аренде и 30–50% годовых в перепродажной логике

Комфортный вход

9,6–10,0 млн ₽ (82 300–85 800 ₽/м²): дает запас на торг, сроки экспозиции, частичный CAPEX и отклонение по ставке; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии

Критично подтвердить до сделки

Права и обременения по ЕГРН, назначение помещения, план/экспликацию, условия управления зданием и доступности этажа, фактический состав инженерии и эксплуатационных платежей

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	680000, г. Хабаровск, ул. Шеронова, д. 92
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	27:23:0030116:125
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / офисное помещение
ПЛОЩАДЬ	116,6 м²
ЗДАНИЕ	ТЦ «Дом Быта», 8 этажей, смешанный торгово-сервисный формат

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КЛАСС / КАЧЕСТВО	Класс С по исходному описанию
ЭТАЖ	7 этаж
ПЛАНИРОВКА	Открытая; подходит под офис, учебный и сервисный формат
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Чистовая отделка, помещение в эксплуатации; по фото пространство готово к использованию без капитального ремонта
КОНФИГУРАЦИЯ	Единый светлый блок; по фото возможна организация рабочих мест, учебных зон и зоны ожидания
ИНЖЕНЕРИЯ	Центральное отопление, вода и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, интернет, наружное освещение, сигнализация, пожаротушительные системы
САНУЗЛЫ / МОКРЫЕ ТОЧКИ	Наличие санузлов подтверждено по зданию; отдельные мокрые точки внутри помещения в открытых данных не раскрыты

ЛИФТЫ / ВХОДНАЯ ГРУППА	По зданию подтверждены лифты; доступ через общий вход ТЦ
ПАРКОВКА	Наземная парковка подтверждена по зданию; в исходном описании дополнительно заявлен подземный паркинг
РЕЖИМ ДОСТУПА / ОХРАНА	В здании подтверждены элементы охраны и пожарной безопасности; точный режим доступа по помещению зависит от правил эксплуатации ТЦ

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Центральный район Хабаровска, деловой и культурный центр города, рядом площадь Ленина и административно-деловая среда
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Хорошая автомобильная и пешеходная доступность; рядом остановки общественного транспорта, до остановки «Оптика» около 400 м
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	В здании и рядом сосредоточены торговые, сервисные, образовательные, медицинские и офисные пользователи; в ТЦ размещено более 100 операторов
ДЕЛОВАЯ СРЕДА / ТРАФИК	Здание работает как действующий коммерческий центр с устойчивым потоком посетителей и арендаторов
ОГРАНИЧЕНИЯ ЛОКАЦИИ	Для классического офиса формат ТЦ и 7 этаж уступают по престижу и прямому доступу специализированным БЦ класса В/В+

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для оценки продажи использованы **11 СТРУКТУРИРОВАННЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** из массива аналогов и широкий рынок по открытым источникам: предложения в самом здании, на ул. Шеронова, в Центральном районе и по городу. По глубине покрытия база включает: **ДОМ / МИКРОЛОКАЦИЮ / РАЙОН / ГОРОД**.

- **Дом / здание:** зафиксированы продажи крупных блоков в ТЦ «Дом Быта» на том же 7 этаже.
- **Микролокация:** по ул. Шеронова найдено 4 предложения продажи коммерческих помещений.
- **Район:** по Центральному району подтвержден конкурентный рынок офисов и универсальных помещений.
- **Город:** по Хабаровску в целом доступен широкий рынок офисных продаж, что позволяет откалибровать верх и низ диапазона.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть прямые ориентиры по тому же зданию, сопоставимые офисные объекты в центре, а также достаточный городской срез для проверки уровня цен и влияния площади.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: часть выборки относится к более качественным БЦ класса В/В+ либо к помещениям с отдельным входом; такие объекты показывают верх рынка, но требуют понижающей поправки к рассматриваемому помещению класса С в составе ТЦ.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения рыночного диапазона продажи, быстрой цены и общей логики влияния размера лота на ликвидность. Выводы по точной цене внутри узкого коридора следует считать рыночным ориентиром, а не ценой закрытой сделки.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Дом Быта	Шеронова, 92	236,8 м²	28 000 000 ₽	118 244 ₽/ м²	7 этаж, ТЦ «Дом Быта», mixed-use формат	Тот же дом и этажная логика, но лот почти в 2 раза больше	– к ставке за м² относительно объекта из- за большего чека
2	ЦИАН / Дом Быта	Шеронова, 92	657,7 м²	75 000 000 ₽	114 034 ₽/ м²	7 этаж, ТЦ «Дом Быта»	Сильно крупнее объекта, ниже ликвидность	–
3	ЦИАН / Дом Быта	Шеронова, 92	1 069,8 м²	137 900 000 ₽	128 903 ₽/ м²	7 этаж, крупный блок, парковка	Тот же дом, но этажный блок с другим кругом покупателей	– по ликвидности, нейтрально как ориентир нижней границы

4	ЦИАН	Московская, 7	80,9 м ²	11 435 000 ₽	141 348 ₽/ м ²	БЦ, класс В+, 8 этаж, лифт, терраса, парковка	Выше класс здания и качество продукта	+
5	ЦИАН	Постышева, 22А	63,0 м ²	12 000 000 ₽	190 477 ₽/ м ²	БЦ «Хабаровск-Сити», класс В, офисный ремонт, инженерия, охрана	Меньше по площади и качественнее по классу	+
6	ЦИАН	Постышева, 22А	76,4 м ²	13 900 000 ₽	181 938 ₽/ м ²	БЦ, класс В, с арендатором	Инвестиционно более качественный и меньший лот	+
7	ЦИАН	Уссурийский б- р, 24	191,2 м ²	17 500 000 ₽	91 528 ₽/ м ²	1 этаж, отдельный вход, трафик, 2 санузла, кухня	Лучше по входу и клиентскому доступу, но крупнее и иного формата	Смешанное; по этажу +, по площади –
8	ЦИАН	Гайдара, 14	199,4 м ²	17 000 000 ₽	85 256 ₽/ м ²	Фактически нижний этаж/ цоколь, хорошее состояние	Менее качественный формат офиса и иная этажность	– как нижняя граница рынка
9	ЦИАН	Металлистов, 1А	85,9 м ²	13 000 000 ₽	151 339 ₽/ м ²	4 кабинета, лифт, парковка, охрана	Не центр, но более офисный формат здания	Умеренно +

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий диапазон предложения по релевантному сегменту:** 85 000–190 000 ₽/м². Верх диапазона формируют меньшие и более качественные офисы в БЦ класса В/В+, низ – крупные либо менее ликвидные блоки.
- **Наиболее релевантный диапазон для объекта:** 125 000–145 000 ₽/м², или 14,6–16,9 млн ₽ за помещение.
- **Типовая рыночная цена:** около 135 000 ₽/м², что соответствует примерно 15,7 млн ₽.
- **Быстрая продажа:** ориентир 120 000–127 000 ₽/м², или 14,0–14,8 млн ₽, при условии активной экспозиции и готовности к торгу.
- **Типовой покупатель:** конечный пользователь под собственный офис / учебный формат / сервис, а также частный инвестор под сдачу в аренду.
- **Ликвидность:** для блоков 100–150 м² в центре – умеренно хорошая; типовый срок экспозиции 4–8 месяцев. На срок влияют класс здания, этаж, понятность назначения и готовность помещения к въезду.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по открытым данным сделки не раскрываются, поэтому количественно не верифицируется; практический торг по подобным объектам вероятен через цену входа и условия сделки.

ВЛИЯНИЕ РАЗМЕРА ЛОТА НА ЦЕНУ И ЛИКВИДНОСТЬ:

- **Мелкие блоки до 100 м²:** примерно 141 000–190 000 ₽/м²; самые ликвидные, но стоят дороже за м².
- **Средние блоки 100–250 м²:** примерно 85 000–141 000 ₽/м²; ликвидность хорошая при разумном чеке и понятном продукте.
- **Крупные блоки от 250 м²:** примерно 114 000–129 000 ₽/м² в рамках того же здания и сопоставимых локаций; ликвидность ниже, круг покупателей уже.

Для рассматриваемого объекта это означает, что площадь 116,6 м² находится в ликвидном среднем сегменте: помещение способно продаваться быстрее крупных блоков в том же здании, но без премии микролотов и без цены качественного БЦ.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды использованы **10 СТРУКТУРИРОВАННЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** из массива аналогов и широкий рынок по центральной части Хабаровска. База охватывает **ДОМ / РАЙОН / ГОРОД**; для здания есть прямой аналог на том же 7 этаже.

- Дом / здание:** есть прямой архивный ориентир по блоку 117 м² в том же ТЦ «Дом Быта».
- Район:** доступны активные офисные предложения в Центральном районе с разным качеством продукта и размером блока.
- Город:** городской рынок подтверждает нижнюю и верхнюю границы ставок по офисному сегменту.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: присутствует прямой ориентир по тому же зданию, а также достаточно центральных офисных аналогов 100–300 м² для калибровки ставки.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: часть выборки относится к более качественным офисным зданиям класса В/В+ или к помещениям 1 этажа с отдельным входом; такие аналоги отражают верх рынка, но не базовую ставку объекта на 7 этаже ТЦ.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для оценки рыночной ставки единым блоком и влияния размера/формата на ликвидность.

УСЛОВИЯ РЫНКА: в объявлениях часто встречаются модели с включенным НДС, но без КУ; каникулы и гибкие условия присутствуют, особенно по более крупным блокам.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН / Дом Быта	Шеронова, 92	117 м ²	117 000 ₽/ мес.	1 000 ₽/м ² / мес.	НДС включен, КУ и эксплуатация не включены	Практически прямой аналог: тот же дом, тот же этаж, тот же размер	Базовый ориентир
2	ЦИАН	Московская, 7	302 м ²	392 600 ₽/ мес.	1 300 ₽/м ² / мес.	Офисный формат БЦ	Выше класс здания, крупнее лот	+
3	ЦИАН	Гайдара, 13	263 м ²	263 000 ₽/ мес.	1 000 ₽/м ² / мес.	Класс В+, 2 машино-места	Выше качество, но крупнее блок	Умеренно +
4	ЦИАН	Комсомольская, 41	217 м ²	325 500 ₽/ мес.	1 500 ₽/м ² / мес.	Отдельный вход, 1 этаж	Лучше по доступу и клиентскому трафику	+
5	ЦИАН	Лермонтова, 3	750 м ²	600 000 ₽/ мес.	800 ₽/м ² / мес.	Возможен ремонт под арендатора	Сильно крупнее, другой формат спроса	–
6	ЦИАН	Промышленный пер., 5А	126,8 м ²	121 717 ₽/ мес.	960 ₽/м ² / мес.	Класс В, вентиляция, центральное кондиционирование	Не центр, но сопоставим по размеру	Умеренно – по локации

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Широкий диапазон ставок по офисному и околоофисному сегменту:** 800–1 500 ₽/м²/мес. по сопоставимым центральным и городским аналогам. Верх рынка обеспечивают 1 этаж, отдельный вход, более высокий класс и сильный клиентский доступ.
- **Типовая ставка для объекта:** 1 000–1 150 ₽/м²/мес., или 116 600–134 100 ₽/мес.
- **Рыночная экспозиционная ставка при сильной упаковке:** до 1 200–1 250 ₽/м²/мес. для учебного / сервисного / офисного формата после легкой перепакровки.
- **Типовой арендатор:** офис с приемом клиентов по записи, учебный центр, школа, студия, бьюти или сервисный оператор. По текущей конфигурации open space формат для обучения и открытых рабочих зон выглядит более естественным, чем кабинетная модель без перепланировки.
- **Типовые условия рынка:** НДС часто включен; КУ и эксплуатация нередко оплачиваются отдельно; по средним и крупным блокам встречаются каникулы и гибкость по ремонту.
- **Ликвидность:** средняя; для блоков 100–150 м² в центре типична экспозиция 1–3 месяца при рыночной ставке и понятном позиционировании. Скорость сдачи ухудшается при завышенной ставке, слабой упаковке и непрозрачных расходах.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по открытому рынку фактические ставки сделок не раскрываются; уступки чаще выражаются каникулами, гибкими КУ и адаптацией помещения, а не только прямым снижением ставки.

ВЛИЯНИЕ РАЗМЕРА БЛОКА НА СТАВКУ И ЛИКВИДНОСТЬ:

- **Мелкие блоки до 80 м²:** в сильных локациях способны держать премиальную ставку; ликвидность самая высокая, но круг пользователей уже.
- **Средние блоки 100–200 м²:** типично 1 000–1 300 ₽/м²/мес.; это основной рабочий сегмент для офиса, обучения и сервиса.
- **Крупные блоки от 200 м²:** чаще 700–1 100 ₽/м²/мес.; сдача медленнее, выше зависимость от индивидуального арендатора.

Для объекта 116,6 м² это означает хорошее положение в среднем размерном сегменте: можно держать рабочую ставку без сильного дисконта к рынку, сохраняя более широкую аудиторию, чем у крупных блоков.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В открытых источниках найдено **2 РЕЛЕВАНТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЯ САМОГО ОБЪЕКТА ИЛИ СОВПАДАЮЩЕГО ПО ПАРАМЕТРАМ БЛОКА:**

- **Продажа:** 116,6 м², Шеронова, 92, 7 этаж, архив; цена экспозиции 17 550 000 ₽ или 150 515 ₽/м².
- **Аренда:** 117 м², Шеронова, 92, 7 этаж, архив; ставка экспозиции 117 000 ₽/мес. или 1 000 ₽/м²/мес.

Объект экспонировался как единый блок. По продаже и аренде прослеживаются признаки повторной упаковки через укрупненные предложения в том же здании. Это не использовалось при расчете рыночной стоимости, но служит сигналом ликвидности: **ПРОДАЖНАЯ ASK-ЦЕНА 150,5 ТЫС. ₽/М² НАХОДИЛАСЬ ВЫШЕ БАЗОВОГО РЫНОЧНОГО КОРИДОРА ДЛЯ ДАННОГО ФОРМАТА**, тогда как арендная ставка 1 000 ₽/м²/мес. выглядит ближе к рыночной нижней границе и лучше соответствует спросу.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент небольших и средних офисов в центре Хабаровска остается рабочим, но конкурирует не только внутри офисного рынка, а и с универсальными помещениями под услуги и обучение. Основной спрос сосредоточен в форматах “готово к въезду”, “понятные расходы”, “доступ для клиентов”. Для рассматриваемого объекта это повышает приоритет арендного сценария при корректной упаковке и умеренной ставке.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда единым блоком как офис / учебный центр / сервис	Прямой арендный ориентир в том же здании – 1 000 Р/м ² /мес.; open space, готовая отделка и центральная локация подходят для офисно-образовательного формата	Учебный центр, школа, студия, офис с клиентским приемом, сервисный оператор	Подготовить помещение к показам, выделить сценарий использования, упаковать экспозицию с планировкой и перечнем расходов	Самый быстрый и наименее капиталоемкий способ монетизации; дает стабильный денежный поток и сохраняет опцию дальнейшей продажи
Легкая перепакровка под сервисный офис / учебный формат	Рынок готов платить выше базовой ставки за понятный продукт с зонированием, улучшенным светом, зоной ожидания и аккуратной навигацией	Образовательный проект, креативная студия, бьюти/ консалтинг, малый сервисный бизнес	Сделать косметическое обновление, улучшить зонирование, выделить переговорную/ресепшн/ зону ожидания, усилить навигацию и презентацию продукта	Повышение ставки до верхней части рыночного диапазона и сокращение вакантности за счет более точного попадания в спрос
Продажа как есть конечному пользователю	Центральная локация, рабочий размер 116,6 м ² и готовое состояние формируют спрос со стороны owner-user; рынок продажи для такого размера шире, чем для крупных блоков того же здания	Конечный пользователь под собственный офис, школу, студию или сервис	Сфокусировать продажную упаковку на конечном использовании, а не на абстрактном ПСН; показать сценарии размещения и готовность к заезду	Выход из актива без операционного цикла аренды; сценарий зависит от адекватной цены входа и корректной цены экспозиции

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда как есть	Ставка 1 000–1 150 ₽/м²/мес.; поток 116 600–134 100 ₽/мес.; 1 399 200–1 609 200 ₽/год	1–3 месяца	Маркетинг и мелкая подготовка 100 000–200 000 ₽; риск вакантности и торга по ставке	9,5–11,8 млн ₽	11–14%	11–14% за 1-й год	Базовый рабочий сценарий
Аренда после легкой перепакровки	Ставка 1 100–1 250 ₽/м²/мес.; поток 128 300–145 800 ₽/мес.; 1 539 600–1 749 600 ₽/год	2–4 месяца	Косметика, зонирование, навигация 400 000–800 000 ₽; риск недостижения верхней ставки	9,2–11,4 млн ₽	12–15%	12–15% за 1-й год после стабилизации	Требуется аккуратной упаковки продукта
Продажа как есть	Цена реализации 14,6–16,9 млн ₽; 125 000–145 000 ₽/м²	4–8 месяцев	Предпродажная упаковка и сопровождение 150 000–350 000 ₽; риск затяжной экспозиции при завышенной цене	9,4–11,9 млн ₽	30–50%	22–35%	Работает при покупке заметно ниже рынка конечного пользователя

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика сильнее всего зависит от фактической достижимой арендной ставки в диапазоне 1 000–1 250 ₽/м²/мес.
- Для продажного сценария критична реальная ликвидность объекта именно как офиса/сервисного блока на 7 этаже ТЦ, а не как абстрактного ПСН.
- На уровне входа заметно влияет срок экспозиции: удлинение продажи или аренды на 2–3 месяца быстро съедает часть доходности.
- Сценарий перепакровки чувствителен к объему косметического CAPEX: при выходе затрат выше 0,8 млн ₽ премия к ставке становится менее убедительной.
- Итоговые входы предполагают отсутствие тяжелых юридических или технических ограничений по назначению, доступу и эксплуатации.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 11,8 млн ₽** или около **101 000 ₽/м²**. На этом уровне еще работает базовый сценарий аренды как есть и ограниченно работает продажа при удачном выходе к конечному пользователю. Ориентир по доходности: 10–12% годовых по аренде.
- **Целевой уровень входа: 10,6–11,0 млн ₽** или **90 900–94 300 ₽/м²**. Это основной рабочий диапазон: проходят аренда как есть, аренда после легкой перепакровки и продажный сценарий. Ориентир по доходности: 11–14% годовых по аренде и 30–50% годовых в перепродажной логике.
- **Комфортный уровень входа: 9,6–10,0 млн ₽** или **82 300–85 800 ₽/м²**. Такой вход дает запас на торг, сроки, CAPEX и отклонение по ставке; устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии. Ориентир по доходности: 13–15% годовых по аренде и верхняя часть диапазона по перепродаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной юридической информации по правам и обременениям	данные / юр	Высокий	Цена, реализуемость сделки, срок, ликвидность	Включить полную правовую проверку до фиксации цены входа	Свежая выписка ЕГРН: собственник, вид права, обременения, аресты, ипотека, ограничения
Неоднозначность официального назначения помещения и соответствия фактическому использованию	юр / процедура	Высокий	Реализуемость сценариев аренды, круг арендаторов, срок сделки	Подтвердить официальное назначение и допустимые форматы эксплуатации	ЕГРН, технический паспорт, правила эксплуатации ТЦ, документы управляющей организации
Формат здания mixed-use ТЦ, а не классический БЦ	рынок	Средний	Ставка, цена, срок экспозиции	Позиционировать объект под сервисный офис, обучение и форматы с клиентским трафиком по записи	Состав арендаторов этажа, посещаемость, режим доступа, навигация, сценарии использования соседних блоков
Класс С и возможный разрыв ожиданий арендатора относительно качества офиса	рынок / тех	Средний	Ставка, вакансия, CAPEX	Закладывать умеренную ставку и бюджет на косметическую упаковку	Фактическое состояние отделки, света, потолков, инженерии, мест общего пользования и коридора этажа
Неполная верификация инженерии и эксплуатационных параметров помещения	тех / данные	Средний	CAPEX, ставка, реализуемость отдельных арендаторов	Провести технический осмотр перед утверждением сценария и ставки	Мощность, состояние вентиляции и кондиционирования, доступ к воде, интернет, пожарные системы, режим обслуживания
Зависимость ликвидности от правил доступа и управления зданием	процедура / рынок	Средний	Срок, ставка, круг арендаторов	Согласовать модель эксплуатации с управляющей организацией	Режим 24/7, пропускной режим, вывески, навигация, возможность работы в вечерние часы и выходные
Парковка и клиентский доступ могут быть слабее ожиданий офисного арендатора	рынок	Средний	Ставка, вакансия	Упор в упаковке делать на центральную локацию и общественный транспорт, а не на премиальную парковку	Фактическая доступность парковки, правила пользования, загруженность в пиковые часы

Риск завышения продажной цены относительно рынка конечного пользователя

рынок

Средний

Срок, цена, реализуемость продажного сценария

Опирайтесь на коридор 125–145 тыс. ₽/м^2 , а не на единичную архивную экспозицию

Актуальные предложения по дому и центру на дату выхода в рынок

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый объект — это небольшой офисный блок в центральной части Хабаровска, расположенный в действующем mixed-use комплексе «Дом Быта». Его инвестиционная логика строится не на премиальности здания, а на сочетании **ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЛОКАЦИИ, РАБОЧЕГО РАЗМЕРА 116,6 м², ГОТОВОЙ ОТДЕЛКИ И ПРИГОДНОСТИ ПОД ОФИСНО-СЕРВИСНОЕ/ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ**.

Рыночный ориентир по продаже для конечного покупателя находится в диапазоне **14,6–16,9 МЛН Р** или **125 000–145 000 Р/м²**. Реалистичная ставка аренды — **1 000–1 150 Р/м²/мес.**, что соответствует потоку **116 600–134 100 Р/мес.** Определяющими для объекта являются не только площадь и адрес, но и **ФОРМАТ ЗДАНИЯ, ЭТАЖ, КАЧЕСТВО ОФИСНОГО ПРОДУКТА, РЕЖИМ ДОСТУПА И СПОСОБНОСТЬ ПОМЕЩЕНИЯ БЫТЬ СДАННЫМ “КАК ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-БЛОК”**.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Центральная локация в деловом ядре города.
- Рабочая площадь 116,6 м² — ликвиднее крупных блоков и удобна для малого/среднего бизнеса.
- Open space и готовая отделка позволяют быстро запускать арендный сценарий.
- Здание с устойчивой коммерческой жизнью, большим числом арендаторов и подтвержденной посещаемостью.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Объект находится в ТЦ смешанного формата, а не в специализированном БЦ.
- 7 этаж ограничивает часть клиентских сценариев и ослабляет премию по ставке/цене.
- Класс С не позволяет конкурировать на равных с В/В+ офисами центра.
- Есть юридически значимые пробелы в открытой информации по правам, назначению и ряду эксплуатационных параметров.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА ЕДИНЫМ БЛОКОМ С ВОЗМОЖНОЙ ЛЕГКОЙ ПЕРЕПАКОВКОЙ. Именно она лучше всего соответствует текущему состоянию объекта, подтверждается прямым рынком по этому же зданию и требует минимального CAPEX. Помещение уже выглядит готовым к использованию, а формат open space хорошо ложится на спрос со стороны учебных, студийных, сервисных и офисных пользователей.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ. Этот вариант реалистичен, но уступает базовой стратегии по управляемости результата: для инвестора он работает только при заметно более низкой цене входа, чем текущая рыночная стоимость конечного покупателя.

Стратегия аренды выбрана как базовая потому, что:

- она опирается на прямой рыночный ориентир в том же здании;

- не требует тяжелого CAPEX и сложной перепланировки;
- дает более быстрый запуск монетизации;
- сохраняет опцию дальнейшей продажи уже как доходного или готового к использованию актива.

Менее приоритетными альтернативы становятся по следующим причинам:

- **продажа** сильнее зависит от цены входа и настроения рынка конечных пользователей;
- **более глубокая перепакровка** повышает сложность и CAPEX без гарантии премии, сопоставимой с качественными БЦ;
- **мультиаренда / мелкая нарезка** теоретически может поднять ставку за м², но увеличивает вакантность, управление и операционные потери.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение правового статуса объекта, прозрачность эксплуатационных условий в здании и выход на рынок с корректной ставкой и четким позиционированием под целевого арендатора.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКАЯ НЕПОЛНОТА ДАННЫХ ПО ОБЪЕКТУ.

Это ключевой риск, потому что он влияет сразу на цену входа, саму возможность сделки и реализуемость всех сценариев. Без подтверждения права, обременений и назначения нельзя полноценно считать безопасный вход. Главное действие — проверить свежую ЕГРН и правоустанавливающие документы.

02

РЫНОЧНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ФОРМАТА: 7 ЭТАЖ В ТЦ КЛАССА С.

Это один из главных факторов, ограничивающих ставку аренды и продажную цену относительно БЦ класса В/В+. Риск влияет на срок экспозиции и круг покупателей/арендаторов. Главное действие — позиционировать объект под те форматы, которым такой продукт действительно подходит.

03

НЕ ДО КОНЦА ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ЗДАНИЯ.

Режим доступа, навигация, парковка, качество инженерии и правила эксплуатации напрямую влияют на ставку, вакансию и CAPEX. Главное действие — провести технический и эксплуатационный осмотр с фиксацией всех условий до сделки.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту выглядит **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 10,6–11,0 МЛН Р**. На этом уровне инвестор сохраняет выбор между арендной стратегией и альтернативной продажей, не переплачивая за цену конечного пользователя. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД 11,8 МЛН Р** допустим только если сделка подтверждается чистой юридической структурой и объект берется под спокойный арендный hold. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 9,6–10,0 МЛН Р** дает лучший запас по рискам, срокам и возможному CAPEX.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить:

- право собственности, отсутствие обременений и ограничений;
- официальное назначение помещения и допустимость заявленных форматов использования;
- поэтажный план и конфигурацию помещения;
- фактический состав инженерии и состояние блока;
- условия управления зданием: режим доступа, навигация, вывески, эксплуатационные платежи, парковка.

ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПО ВЫБРАННОЙ СТРАТЕГИИ:

- собрать полный юридический пакет по объекту и сверить его с фактическим использованием;

- провести очный технический и эксплуатационный аудит помещения и этажа;
- подготовить арендную упаковку в формате “готовый блок под учебный/сервисный офис” с понятной ставкой и прозрачными расходами;
- если ставка планируется в верхней части диапазона — выполнить легкую косметическую перепакровку и зонирование до выхода на рынок.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО КАК АРЕНДНЫЙ КЕЙС С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ОПЦИЕЙ ПРОДАЖИ, ВХОДИТЬ ТОЛЬКО С ДИСКОНТОМ К РЫНКУ КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ И НЕ ОПИРАТЬСЯ НА АРХИВНУЮ ЦЕНУ ЭКСПОЗИЦИИ 150,5 ТЫС. Р/М² КАК НА СПРАВЕДЛИВУЮ РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ.**

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [ТЦ «Дом Быта», помещение 1 069,8 м² — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)
- [ТЦ «Дом Быта», помещение 236,8 м² — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)
- [ТЦ «Дом Быта», помещение 657,7 м² — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)
- [ТЦ «Дом Быта», помещение 1 069,8 м² — Шеронова, 92, архив \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 80,9 м² в БЦ на Московской — Московская, 7 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 63 м² в БЦ «Хабаровск-Сити» — Постышева, 22А \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 76,4 м² в БЦ «Хабаровск-Сити» — Постышева, 22А \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 191,2 м² — Уссурийский 6-р, 24 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 199,4 м² — Гайдара, 14 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 85,9 м² — Металлистов, 1А \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 103 м² — Чехова, 24 \(ЦИАН\)](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Помещение 116,6 м² в ТЦ «Дом Быта» — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Офис 117 м² в ТЦ «Дом Быта» — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)
- [Торгово-офисная площадь 30 м² в ТЦ «Дом Быта» — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 302 м² — Московская, 7 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 750 м² — Лермонтова, 3 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 263 м² — Гайдара, 13 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 217 м² — Комсомольская, 41 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 57 м² — Индустриальная, 1А \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 56 м² — Алтайская, 9 \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 126,8 м² — Промышленный пер., 5А \(ЦИАН\)](#)
- [Офис 668 м² — Трехгорная, 59 \(ЦИАН\)](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Офис 117 м² в ТЦ «Дом Быта» — Шеронова, 92 \(ЦИАН\)](#)
- [Помещение 116,6 м² в ТЦ «Дом Быта» — Шеронова, 92, продажа \(ЦИАН\)](#)

[Ссылка на карту](#)