

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Красноярский край, пгт
Емельяново, ул Демократическая, зд 1

Красноярский край, пгт Емельяново, ул. Демократическая, зд. 1

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс торгового назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Многофункциональный придорожный коммерческий комплекс
	Площадь	550,3 м ² : основное здание 429,7 м ² + здание сауны 120,6 м ²
Адрес / район / микролокация		пгт Емельяново, ул. Демократическая, 1; первая линия у Р-255 «Сибирь»
Этаж / вход / формат		Основное здание — 2 этажа; отдельные входы; формат roadside hospitality / общепит / сервис

	Текущее использование	Гостиница + кафе/пекарня + сауна/досуговый блок; публично объект известен как «Очаг»
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	12,1–14,3 млн ₽
	Ориентир	Около 22 000–26 000 ₽/м² по площади 550,3 м² с учетом локального рынка Емельяново и текущей экспозиции по адресу
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по функциональным блокам с оптимизацией состава пользователей: ориентир 200–238 тыс. ₽/мес. валового потока, 364–432 ₽/м²/мес. в среднем по комплексу, потенциальная годовая доходность при рабочем входе 14–18%
	Срок	3–9 мес.: доведение продукта, поиск арендаторов, стабилизация заполняемости
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть единым лотом: 12,1–14,3 млн ₽, 22 000–26 000 ₽/м²; типовой срок экспозиции 6–12 мес.
	Доп. альтернатива	Смешанный сервисный формат: кафе/пекарня + размещение + сауна как отдельные операционные блоки; потенциал потока выше, но CAPEX и управленческая сложность также выше
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Первая линия у трассы; известный roadside-формат; делимость по функциям; отдельный досуговый блок
		Есть фасадность, вывеска, отдельные входы, дворовое пространство и базовая парковка/подъезд
	Слабые стороны	Небольшой и тонкий локальный рынок; не подтвержден полный правовой и инженерный контур
		Объект морально устаревший; доходность сильно зависит от концепции и качества управления
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	10,5–11,5 млн ₽, или 19 080–20 898 ₽/м²; рабочими становятся аренда по блокам, аренда целиком профильному оператору и последующая продажа стабилизированного актива; ожидаемая доходность 14–18% годовых с запасом по торгу и доведению
	Комфортный вход	9,0–10,0 млн ₽, или 16 355–18 172 ₽/м²; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая более консервативную загрузку и CAPEX; ориентир доходности 16–22% годовых
	Что критично подтвердить до сделки	Права и состав лота, ВРИ/ПЗЗ по участкам, инженерные мощности, фактическая площадь всего контура, состояние гостиничного и сауного блоков, парковка и режим подъезда/разгрузки

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Красноярский край, пгт Емельяново, ул. Демократическая, зд. 1
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	Здание кафе-пекарни и гостиницы — 24:11:0000000:7062; здание сауны — 24:11:0010105:3227; ЗУ 534 м ² — 24:11:0010105:1168; ЗУ 685 м ² — 24:11:0010105:2963
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс торгового назначения; фактический формат — придорожный гостинично-сервисный комплекс
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	550,3 м ² : основное 2-этажное здание 429,7 м ² + отдельно стоящее здание сауны 120,6 м ² ; 2 земельных участка общей площадью 1 219 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Смешанная планировка: залы общепита, гостиничный коридорный блок, отдельная сауна/досуговая часть; объект делим по функциям
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	По фото — рабочее состояние, но морально устаревшая отделка; формат пригоден для эксплуатации и перепакровки без полной реконструкции
ФАСАД / ВИТРИННОСТЬ / ВЫВЕСКА	Фасад ориентирован в сторону трассы; на здании размещены крупные вывески «Отель», «Кафе», на отдельном блоке — «Сауна», «Бильярд»
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ / ЗОНИРОВАНИЕ	Есть отдельный вход в основной корпус и отдельный доступ в досуговый блок; формат позволяет разделять потоки пользователей
ИНЖЕНЕРИЯ	По объявлениям заявлены центральные вода и электричество, собственный трансформатор; по фото видны радиаторы отопления и локальные кондиционеры/внутренние блоки
ВЕНТИЛЯЦИЯ / МОКРЫЕ ТОЧКИ / ПОЖАРКА	Наличие мокрых точек и инженерной инфраструктуры логично следует из функций кафе, гостиницы и сауны; точные параметры по мощности, вентиляции и пожарным системам в экономике учтены консервативно

ПАРКОВКА / РАЗГРУЗКА / ПОДЪЕЗДЫ	Есть наземное дворовое пространство, подъезд со стороны трассы и локальная парковка на несколько автомобилей; разгрузка возможна в дворовой части
ИНЫЕ ПАРАМЕТРЫ	Основное здание — 2 этажа; отдельный досуговый корпус усиливает делимость и позволяет отдельную монетизацию

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Первая линия трассы Р-255 в пгт Емельяново; окружение смешанное — частный сектор, придорожный сервис, АЗС и локальные коммерческие объекты
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Сильная автомобильная доступность; объект ориентирован на автотрафик, локальный спрос поселка и транзитный поток
ПЕШЕХОДНЫЙ / АВТОТРАФИК	Ключевой драйвер — автотрафик федеральной трассы; пешеходная функция вторична
ЯКОРЯ СПРОСА РЯДОМ	Трасса Р-255, АЗС, поселковая застройка, близость Красноярска и аэропортового узла
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	Основные конкуренты — не ТЦ, а другие объекты roadside hospitality: кафе, мотели, гостиницы, сауны и придорожный сервис

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе продажи исследовано 9 предложений, из них для ценообразования использованы преимущественно отдельно стоящие коммерческие объекты в Емельяново. По уровням рынка: сам объект — 2 экспозиции по тому же адресу, микролокация/пгт — 5 релевантных зданий и ПСН, район/город как расширяющий бенчмарк — дополнительные ориентиры из более широкого обзора. Для таблицы аналогов собственные экспозиции объекта не использовались.

Сильные стороны базы: есть локальные аналоги в том же пгт, видно влияние масштаба лота на цену за м², присутствуют объекты со схожей отдельно стоящей природой и коммерческим назначением. Ограничения базы: рынок тонкий, часть объявлений архивная, прямых аналогов именно многофункциональных придорожных комплексов мало. Надежность базы достаточна для определения рыночного коридора продажи единым лотом, но выводы по верхней границе стоимости требуют осторожности.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Восточная, 4Б	пгт Емельяново	507,5 м ²	14 400 000 ₽	28 375 ₽/м ²	2-этажное отдельно стоящее здание, 40 кВт, ранее сдавалось в аренду	Ближе к универсальному коммерческому зданию, без гостинично-досуговой специфики	Для объекта скорее – по ликвидности, но + по универсальности
2	Onrealt / Восточная, 4Б	пгт Емельяново	541,7 м ²	12 900 000 ₽	23 800 ₽/м ²	2 этажа, видимость с трассы, парковка, действующая аренда	Более простой универсальный формат, но хорошая дорожная логика	Близкий ориентир; для объекта нейтрально/слегка +
3	Onrealt / Комсомольская, 2В	пгт Емельяново	255,4 м ²	4 800 000 ₽	18 800 ₽/м ²	2-этажное отдельно стоящее здание, автономное отопление, участок 14 соток	Меньше по площади, проще по продукту, иной масштаб спроса	Меньший формат обычно дороже; факт более низкой цены задает нижнюю границу
4	ЦИАН / Почтовый, 7А	пгт Емельяново	202 м ²	16 300 000 ₽	80 694 ₽/м ²	1 этаж жилого дома, торговое помещение	Встроенный малый торговый блок, не отдельно стоящее здание	Сильный + к цене аналога; используется как верх рынка для мелких ликвидных блоков

5	ЦИАН / Московская, лит3/1	пгт Емельяново	161,7 м²	15 900 000 ₽	98 331 ₽/ м²	1-этажное здание на первой линии, парковка, 60 кВт, арендаторы КБ и аптека	Малый ГАБ с сильной арендной упаковкой и высокой ликвидностью	Сильный + к цене аналога; подтверждает премию малых доходных лотов
---	---------------------------------	-------------------	----------	-----------------	-----------------	---	---	--

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Рабочий диапазон по локальным отдельно стоящим коммерческим объектам в Емельяново – примерно 18 800–28 400 ₽/м²; более высокие значения 80 000–98 000 ₽/м² относятся к малым ликвидным блокам и ГАБ, а не к сопоставимым по формату комплексам.
- Типовая рыночная цена для рассматриваемого объекта при продаже единым лотом – около 22 000–26 000 ₽/м², что дает ориентир 12,1–14,3 млн ₽ за 550,3 м².
- Средний уровень по отобранным сопоставимым отдельно стоящим аналогам без малых премиальных выбросов – около 23 000–25 000 ₽/м².
- Типовой покупатель – локальный предприниматель, инвестор под аренду, либо оператор под смешанный roadside-формат: общепит, сервис, размещение, досуг.
- Ликвидность ниже городской: для продажи единым лотом реалистичен срок экспозиции 6–12 мес.; быстрее продаются универсальные здания с понятным доходом, меньшей площадью и лучшей упаковкой.
- Дисконт «заявлено → факт» по закрытым сделкам количественно не подтвержден; по характеру тонкого рынка и архивной экспозиции можно ожидать наличие торга, особенно для крупных или специализированных лотов.
- Влияние размера лота выражено отчетливо: мелкие блоки до 200 м² – 80 000–98 000 ₽/м² и самая высокая ликвидность; средние 250–550 м² – 18 800–28 400 ₽/м² и средняя ликвидность; крупные/комплексные лоты 500–700+ м² в Емельяново торгуются ближе к нижней части диапазона и требуют более длинной экспозиции. Для объекта это означает, что продажа целиком дает скидку к цене за м², а делимость повышает ликвидность, но потребует иной упаковки и, вероятно, дополнительного CAPEX.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе аренды исследовано 6 релевантных предложений в пгт Емельяново плюс контроль ограниченного локального каталога. По уровням рынка: микролокация/пгт – основная база; район и город использовались как внешний контекст для логики ставок, но не для прямого ценообразования. Сильная сторона базы – наличие нескольких локальных лотов 200–550 м², позволяющих оценить ставку именно в поселке. Ограничения – низкая глубина рынка, архивность части объявлений, различия по формату помещений и условиям аренды.

Надежность базы достаточна, чтобы определить рабочий диапазон ставок и зависимость ставки от размера блока. Условия рынка по локальным аналогам смешанные: встречаются каникулы на въезд, включенные коммунальные платежи, аренда от собственника; единый стандарт по НДС/КУ отсутствует.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН / Почтовый, 7А	пгт Емельяново	202 м²	35 000 ₽/ мес.	173 ₽/м²/ мес.	Каникулы на въезд, длительная аренда	Слабая ставка для локального ПСН, простой формат	Нижняя граница рынка
2	ЦИАН / Московская, 175/3	пгт Емельяново	84,86 м²	50 000 ₽/ мес.	589 ₽/м²/ мес.	От собственника, КУ включены	Малый блок на 2 этаже административного здания	Премия за малую площадь, для объекта скорее +

3	ЦИАН / Московская, 198	пгт Емельяново	260 м ²	130 000 ₽/ мес.	500 ₽/м ² / мес.	Архив	1 этаж ТЦ в центре поселка, рядом автовокзал, более сильный пешеходный поток	У аналога + к ставке
4	ЦИАН / Гагарина, 2Д	пгт Емельяново	200 м ²	100 000 ₽/ мес.	500 ₽/м ² / мес.	Архив	1 этаж, отдельный вход, локальный ПСН без гостиничной специфики	Близкий ориентир по ликвидному коммерческому блоку
5	ЦИАН / Посадская, 25	пгт Емельяново	506,3 м ²	280 000 ₽/мес.	553 ₽/м ² / мес.	Архив	Торговая площадь 1 этажа, фактически около 550 м ² ; более чистый торговый формат	У аналога + к ставке за счет формата и первого этажа
6	ЦИАН / Московская, 1А	пгт Емельяново	500 м ²	250 000 ₽/мес.	500 ₽/м ² / мес.	Архив	Отдельно стоящее здание на первой линии у въезда в поселок	Наиболее близкий ориентир по масштабу и дорожной логике

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Локальный диапазон ставок в Емельяново по релевантным объявлениям — примерно 173–589 ₽/м²/мес.; рабочий рыночный диапазон без нижнего слабого выброса — 450–550 ₽/м²/мес. для ликвидных коммерческих блоков.
- Типовая ставка для объекта как многофункционального roadside-комплекса — около 350–500 ₽/м²/мес. в зависимости от деления на блоки, состояния и качества концепции.
- Типовой арендатор — кафе/пекарня, придорожный сервис, сауна/досуг, оператор размещения, локальный торгово-сервисный пользователь или mixed-use оператор.
- Типовые условия рынка: встречаются каникулы, включенные коммунальные платежи, аренда от собственника; для тонкого рынка уступки по условиям часто заменяют прямой дисконт по ставке.
- Ликвидность аренды средняя/низкая: малые и средние блоки уходят быстрее, крупные массивы без якоря и без адаптации сдаются дольше.
- Дисконт «заявлено → факт» по закрытым договорам количественно не раскрыт; по характеру рынка вероятны переговоры через каникулы, ремонт под арендатора и гибкую структуру договора.
- Влияние размера блока выражено так: мелкие блоки до 100 м² — около 589 ₽/м²/мес. и лучшая ликвидность; средние 170–260 м² — около 500 ₽/м²/мес.; крупные 500+ м² — 500–553 ₽/м²/мес. для сильного первого этажа и первой линии, но в специализированном объекте без чистого торгового формата ставка обычно ниже. Для рассматриваемого комплекса это означает, что деление на функциональные блоки повышает и ставку, и вероятность сдачи, а аренда единым массивом требует дисконта.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому адресу выявлены 2 объявления продажи объекта/его расширенного состава: 500 м² за 11,5 млн ₽ и 702 м² за 13,0 млн ₽. Объект экспонировался как единый многофункциональный комплекс по одному адресу, обе публикации в момент обзора были сняты с публикации. Диапазон ask-цены по зафиксированным конфигурациям — 18 519–23 000 ₽/м². Есть признаки переупаковки состава лота, что обычно указывает на поиск рыночной конфигурации продажи. Практический вывод: объект уже тестировался рынком, и это ограничивает избыточный оптимизм по верхней границе стоимости; также это сигнал о небыстрой ликвидности и необходимости сильной упаковки продукта.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент roadside hospitality в Емельяново живет не по логике классического ритейла, а по логике трассового потока, локального спроса и операционного качества. Основной спрос формируют общепит, размещение, банный/досуговый сервис и удобные универсальные помещения у трассы. Для объекта это означает, что его стоимость и аренда сильнее зависят от концепции, трафика и управляемости, чем от формального назначения.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по функциональным блокам	Локальный рынок поддерживает 450–550 ₽/м²/мес. по ликвидным блокам; объект уже физически делим на основной корпус и отдельную сауну, а внутри основного корпуса возможна функциональная нарезка	Кафе/пекарня, оператор мини-гостиницы или размещения, банный/досуговый пользователь, локальный сервис	Перепаковать фасад и вывеску, разделить функциональные зоны, провести косметическое доведение, сформировать арендные блоки и единые условия доступа/парковки	Повышение ликвидности, снижение вакантности за счет нескольких пользователей, более высокий совокупный арендный поток, чем при сдаче целиком
Аренда целиком одному профильному оператору	Roadside-формат и адрес у трассы логичны для единого пользователя; объект исторически функционировал как единый комплекс «гостиница + кафе + сауна»	Оператор придорожного сервиса, гостинично-ресторанный пользователь, локальный предприниматель под mixed-use	Сдать комплекс в единую операционную модель, минимально обновить внешний вид и входную группу, предложить гибкие условия старта	Проще управление и ниже операционная нагрузка, но ставка за м² ниже и выше зависимость от одного арендатора
Продажа как есть единым лотом	Рынок продажи в Емельяново для отдельно стоящих объектов 250–550 м² находится в коридоре около 18 800–28 400 ₽/м²; по самому адресу уже была экспозиция в близком диапазоне	Локальный инвестор, предприниматель под собственную эксплуатацию, покупатель под смешанный сервисный формат	Упаковать объект как готовый придорожный комплекс, акцентировать трассу, фасадность, делимость и существующую известность точки	Быстрый выход из актива без операционного риска, но с более низкой монетизацией относительно успешной аренды по блокам
Смешанный сценарий: кафе/сервис + размещение + сауна отдельно	Фото и состав комплекса подтверждают разную природу спроса по зонам; сауна и гостинично-кафейный блок имеют разные группы пользователей и логику спроса	Несколько пользователей или единый оператор с раздельной экономикой направлений	Перенастроить зонирование, обновить общественные зоны, выделить отдельную арендную и операционную упаковку по блокам	Максимизация ставки и управляемости продукта, но более высокий CAPEX и сложность координации

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГODOВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по функциональным блокам	Кафе/сервис 220 м² × 500 ₽/м²/мес. = 110 000 ₽/мес.; верхний/гостиничный блок 209,7 м² × 350 ₽/м²/мес. = 73 395 ₽/мес.; сауна 120,6 м² × 450 ₽/м²/мес. = 54 270 ₽/мес.; валовый поток 237 665 ₽/мес., 2 851 980 ₽/год; эффективный поток при консервативной вакантности и расходном резерве 2 280 000–2 420 000 ₽/год	3–9 мес.	Косметическое доведение, фасад/вывеска, локальная перепакровка: 0,8–1,5 млн ₽; риск — более долгий поиск нескольких пользователей	11,4–16,1 млн ₽ при целевой доходности 20–14% годовых	14–20%	21–31% за 18 мес.	Основной рабочий сценарий
Аренда целиком одному оператору	550,3 м² × 350–380 ₽/м²/мес. = 192 605–209 114 ₽/мес.; 2 311 260–2 509 368 ₽/год валового потока; эффективный поток 1 730 000–1 980 000 ₽/год	2–6 мес.	Минимальный CAPEX 0,4–0,9 млн ₽; риск — зависимость от одного арендатора и более низкая ставка за м²	8,7–14,1 млн ₽ при целевой доходности 20–14% годовых	14–20%	Нерелевантен как разовая метрика выхода	Проще по управлению, слабее по потоку
Продажа как есть единым лотом	Цена реализации 12,1–14,3 млн ₽; 22 000–26 000 ₽/м²	6–12 мес.	Маркетинг, предпродажная упаковка, мелкое доведение: 0,2–0,5 млн ₽; риск — длинная экспозиция и торг	8,0–10,6 млн ₽ при целевой доходности 50–30% годовых с учетом затрат	30–50%	15–43%	Подходит как альтернативный выход
Смешанный сценарий: стабилизация аренды + последующая продажа	Эффективный поток после стабилизации 2,28–2,42 млн ₽/год; предполагаемая цена последующей продажи 14,0–16,0 млн ₽ при лучшей упаковке и подтвержденной аренде	12–18 мес.	CAPEX 1,0–2,0 млн ₽; риск — сложность управления, зависимость от качества заполняемости и легальности функциональных блоков	9,3–11,3 млн ₽ при целевой доходности 50–30% годовых	18–28%	24–47%	Потенциально самый сильный по итоговой монетизации, но сложнее в реализации

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют ставка по основному корпусу и фактическая заполняемость после перепакровки.
- Сценарии чувствительны к CAPEX на доведение инженерии, фасада и зонирования: перерасход быстро снижает допустимый вход.

- На арендный сценарий существенно влияет возможность разделить потоки пользователей кафе, размещения и сауны без конфликтов доступа и парковки.
- На цену продажи сильно влияет подтвержденность правового и инженерного контура; непрозрачность обычно переводится в дополнительный дисконт.
- Для смешанного сценария критичны сроки стабилизации: удлинение на 3–6 мес. заметно снижает итоговый ROI.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 12,0 млн ₽, или около 21 807 ₽/м². На этом уровне еще работает базовый сценарий аренды по блокам при хорошей заполняемости и умеренном CAPEX. Ориентир доходности — около 14–16% годовых. Это верхний допустимый вход без запаса по рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,5–11,5 млн ₽, или 19 080–20 898 ₽/м². На этом уровне рабочими становятся аренда по блокам, аренда целиком профильному оператору и смешанный сценарий со стабилизацией и последующей продажей. Ориентир доходности — 14–18% годовых, при продаже/перепакровке возможен ROI в верхней части диапазона.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 9,0–10,0 млн ₽, или 16 355–18 172 ₽/м². На этом уровне устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая более консервативные ставки, дополнительный CAPEX и удлинение сроков. Ориентир доходности — 16–22% годовых, а сценарий перепродажи дает запас к торгу и рыночной волатильности.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Неполнота правового контура по зданиям и участкам	юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость сценариев, возможность эксплуатации и перепакровки	Свести состав лота к подтвержденным объектам, использовать сделку только после полной правовой сверки	ЕГРН по всем кадастровым номерам, правообладатель, обременения, соответствие фактического состава лота документам
Нехватка критичной информации по ВРИ/ПЗЗ и допустимому использованию	данные	Высокий	Реализуемость сценариев гостиницы, общепита, сауны; цена; срок; CAPEX	Подтвердить допустимость текущего и планируемого использования по участкам	Градрегламент, территориальная зона, ВРИ, ограничения и особые условия использования территории
Нехватка критичной информации по инженерии и мощности	тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость общепита и досугового формата	Зафиксировать фактические мощности и состояние систем до входа	Электромощность, отопление, вода, канализация, вентиляция, пожарная автоматика, технические договоры и акты
Падение автотрафика или слабая конверсия трафика в посещения	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок сдачи, цена продажи	Усилить фасадность, вывеску, понятную roadside-концепцию и маркетинговую упаковку	Фактический подъезд, видимость с трассы, интенсивность потока, удобство заезда/выезда
Слабая парковка и ограниченная разгрузка	тех	Средний	Ставка, вакансия, формат арендаторов, CAPEX	Оптимизировать схему движения, выделить парковочные и сервисные зоны	Количество машино-мест, маневрирование, возможность разгрузки для кафе/пекарни и сервиса
Морально устаревший продукт и возможный дополнительный CAPEX	рынок	Средний	Ставка, срок сдачи, цена продажи, CAPEX	Закладывать консервативный бюджет на косметику и перепакровку, не оплачивать актив по верхней границе рынка	Техническое состояние отделки, кровли, фасада, окон, инженерии, гостиничных и банных помещений
Сложность управления mixed-use объектом	процедура	Средний	Вакансия, ставка, операционные расходы, реализуемость основного сценария	Сразу определять операционную модель: один оператор или несколько блоков с четким разделением функций	Совместимость потоков пользователей, режимы работы, конфликтность функций, структура договоров

Ограниченная глубина
локального рынка

рынок

Средний

Срок продажи, срок сдачи,
торг

Выбирать стратегию с максимальной
шириной спроса и не строить модель
на премиальных ставках

Сроки экспозиции аналогов, история
повторных публикаций, реальный
отклик по рынку



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Перед нами небольшой, но понятный по логике использования придорожный коммерческий комплекс в Емельяново: гостиница, кафе/пекарня и отдельный саунный блок. Для такого актива главная инвестиционная ценность формируется не за счет «торгового центра» как формата, а за счет трафика трассы, делимости по функциям и способности комплекса работать как roadside hospitality-продукт. Рыночная стоимость при продаже единым лотом оценивается в диапазоне 12,1–14,3 млн ₽. Реалистичный арендный ориентир для всего комплекса – 350–500 ₽/м²/мес. в зависимости от структуры аренды; для сценария деления по блокам валовый поток может достигать 200–238 тыс. ₽/мес. Ключевые определяющие параметры – трассовая локация, состояние объекта, инженерная пригодность под общепит/сауну/размещение и юридическая чистота состава лота.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Первая линия у трассы Р-255 и понятная roadside-логика спроса.
- Известный локальный формат «гостиница + кафе + сауна», уже воспринимаемый рынком как единая точка.
- Физическая делимость по функциям: основной корпус и отдельный досуговый блок.
- Наличие фасада, вывески, отдельных входов, дворового пространства и базовой парковки.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Локальный рынок Емельяново тонкий: ниже глубина спроса и длиннее сроки экспозиции.
- Объект не является классическим торговым активом с готовым пулом сетевых арендаторов.
- Состояние по фото рабочее, но продукт требует перепакровки и частичного обновления.
- Правовой, земельный и инженерный контур еще не раскрыт в полном объеме.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия – **АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ КЕЙС С ОПТИМИЗАЦИЕЙ СОСТАВА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ**. Для этого объекта она сильнее альтернатив, потому что опирается сразу на три фактора: физическую делимость комплекса, реальный локальный спрос на roadside-сервис и лучшую экономику по сравнению с простой продажей «как есть». По качественной логике это естественное продолжение уже сложившегося использования объекта. По количественной логике именно сценарий аренды по блокам дает наиболее сбалансированное сочетание потока, управляемости и допустимого входа.

Альтернатива в виде продажи как есть остается рабочей, но она менее приоритетна: рынок уже тестировал объект по адресу, локальная ликвидность ограничена, а премия к цене за м² для крупных специализированных лотов невысока. Смешанный сценарий со стабилизацией аренды и последующей продажей потенциально еще сильнее по совокупной монетизации, но он сложнее по управлению, зависит от CAPEX и требует большей дисциплины в исполнении.

Выбор базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение легальности текущих функций по земле и зданиям, достаточность инженерии под общепит/сауну/размещение и возможность организовать понятную схему доступа, парковки и разгрузки для нескольких пользователей.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ И ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОНТУР.

Это ключевой риск, потому что он влияет сразу на цену, реализуемость сделки и возможность законно эксплуатировать гостиницу, кафе и сауну. Если фактическое использование не совпадает с правовым режимом, любой арендный или смешанный сценарий теряет устойчивость. Критичное действие — полная сверка ЕГРН и градоуправлений по каждому объекту.

02

ИНЖЕНЕРНАЯ ПРИГОДНОСТЬ И СКРЫТЫЙ CAPEX.

Для roadside-комплекса инженерия — это не второстепенный вопрос: без подтвержденной мощности, воды, канализации, отопления, вентиляции и пожарных систем невозможно надежно удержать ставку и пользователя. Риск напрямую влияет на CAPEX, срок запуска и арендный поток. Критичное действие — технический аудит и подтверждение договоров/мощностей.

03

ОГРАНИЧЕННАЯ ГЛУБИНА ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА.

Емельяново не дает широкого круга покупателей и арендаторов, особенно для специализированных крупных лотов. Этот риск влияет на срок экспозиции, торг и реалистичность верхних ставок. Критичное действие — входить в сделку только по цене, которая допускает консервативный сценарий и запас по времени.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту выглядит **10,5–11,5 МЛН Р**. Именно этот диапазон позволяет не переплачивать за текущую «сырую» упаковку актива и одновременно сохраняет жизнеспособность основных сценариев: аренда по блокам, аренда одному оператору и стабилизация с последующей продажей. Если вход выше 12,0 млн Р, запас по рискам становится заметно уже, а модель начинает зависеть от слишком оптимистичной загрузки и мягкого CAPEX.

До сделки критично подтвердить: состав и права на весь контур лота; ВРИ и допустимые режимы использования по участкам; инженерные параметры и фактическое состояние систем; соответствие фактической площади и конфигурации документам; состояние фасада, кровли, внутренних помещений, сауны и гостиничного блока.

Первые действия, которые логично следуют из выбранной стратегии:

- юридически собрать и верифицировать весь контур актива по зданиям и участкам;
- провести технический осмотр с фиксацией инженерии и объема первичного CAPEX;
- сформировать арендную упаковку по блокам: кафе/сервис, размещение, сауна;
- обновить фасадную подачу, вывеску, входные группы и сценарий использования двора/парковки;
- после подтверждения документов и состояния вести переговоры только в рамках целевого или комфортного входа.

Если продавец не подтверждает правовой и инженерный контур, объект целесообразно рассматривать только по комфортному входу. Если контур подтверждается и объем доведения ограничен косметикой, базовая стратегия аренды по функциональным блокам выглядит обоснованной и инвестиционно приемлемой.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Здание 702 м², ул. Демократическая, 1 — ЦИАН](#)
- [Здание 500 м², ул. Демократическая, 1 — ЦИАН](#)
- [Офисное здание 507,5 м², ул. Восточная, 4Б — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [ПСН 202 м², пер. Почтовый, 7А — ЦИАН](#)
- [ПСН 84,86 м², ул. Московская, 175/3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 260 м², ул. Московская, 198 — ЦИАН](#)

- [ПСН 541,7 м², ул. Восточная, 4Б — Onrealt](#)
- [ПСН 255,4 м², ул. Комсомольская, 2В — Onrealt](#)
- [Торговое помещение 202 м², пер. Почтовый, 7А — ЦИАН](#)
- [ПСН 161,7 м², ул. Московская, 1лит3/1 — ЦИАН](#)
- [Земельный участок 69 сот., ул. Сибирская, 1 — Onrealt](#)
- [Земельный участок 64 сот., ул. Советская, 155 — Onrealt](#)

- [ПСН 200 м², ул. Гагарина, 2Д — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 506,3 м², ул. Посадская, 25 — ЦИАН](#)
- [ПСН 500 м², ул. Московская, 1А — ЦИАН](#)
- [Каталог аренды помещений в пгт Емельяново — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)