

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



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

КОММЕРЧЕСКОЕ ПОМЕЩЕНИЕ В 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 свободного назначения в стилобате ЖК «Аркада АРТ»
	Площадь	259 м ²
	Адрес / район / микролокация	г. Владивосток, ул. Фастовская, д. 33, Первомайский район, у съезда с Золотого моста, рядом с Приморской сценой Мариинского театра
	Этаж / вход / формат	Цоколь / -1 уровень, 2 входа: с улицы через лестницу и через паркинг, вход со двора

	Текущее использование	Строящийся объект, помещение без отделки, фактическое коммерческое использование не начато
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Коридор	28,5–33,7 млн ₽
	Типовой ориентир	около 31,1 млн ₽ или 120 тыс. ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду целиком под сервисный / образовательный / studio-format: 1 100–1 300 ₽/м ² /мес, 284 900–336 700 ₽/мес, 3,42–4,04 млн ₽/год валового потока; потенциальная доходность на рабочем входе 13–18% годовых
	Срок	8–14 месяцев: доведение помещения + поиск арендатора + стабилизация
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть единым лотом: 28,5–33,7 млн ₽, 110–130 тыс. ₽/м ² , типовой срок экспозиции 4–8 месяцев
	Доп. альтернатива	Условное деление на 2 блока с последующей арендой: потенциал 1 300–1 600 ₽/м ² /мес по блочно, но сценарий зависит от делимости и инженерии
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый ЖК бизнес-класса; 2 входа; потолки 4 м; хорошая транспортная связность и близость к центру
	Слабые стороны	-1 уровень; вход не с классической первой линии; всего 1 панорамное окно; строящийся статус и неполная ясность по инженерии
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	23–24 млн ₽, или 88,8–92,7 тыс. ₽/м ² ; при таком входе работают базовая аренда и альтернативная продажа как есть, ориентир по доходности 13–18% годовых в аренде и 30–40% ROI в сценарии перепродажи
	Комфортный вход	20–21 млн ₽, или 77,2–81,1 тыс. ₽/м ² ; появляется запас под CAPEX, срок ввода, каникулы арендаторам и сценарий деления, ориентир 16–20% годовых в аренде и 40–50% ROI в продаже/перепакровке
	Критично подтвердить до сделки	Юридическую идентификацию лота, точные инженерные параметры, режим использования цокольного уровня, условия вывески и фактическую делимость помещения

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	г. Владивосток, ул. Фастовская, д. 33, 690012
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР(А)	По помещению не раскрыт; по земельному участку проекта: 25:28:030006:287
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение · помещение свободного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	259 м ² , единый коммерческий блок в стилобатной части ЖК

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Свободная планировка; по фото и описанию возможна работа с делением, дополнительно этому способствует наличие 2 входов
ЭТАЖНОСТЬ / ФОРМАТ	Цоколь, -1 уровень подземного паркинга; это влияет на спрос и предполагает дисконт к классическому первому этажу
ВХОДНАЯ ГРУППА	2 входа: с улицы через лестницу и через паркинг; в карточке также указан вход со двора
ОКНА / ВИТРИННОСТЬ / ФАСАД	1 панорамное окно; витринный фасад в классическом street-retail формате не подтвержден
ПОТОЛКИ	4 м по карточке объекта; в материалах проекта по коммерции также фигурирует 4,1 м
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки; объект продается в строящемся комплексе
ИНЖЕНЕРИЯ	Заявлены независимый источник электроснабжения и центральное отопление; точная выделенная мощность, вентиляция, водоснабжение и канализация по помещению в открытом контексте не раскрыты

ПАРКОВКА / ДОСТУП

Собственного паркинга у помещения нет, но в ЖК предусмотрен 3-уровневый подземный паркинг, возможна покупка машиноместа

СРОК ВВОДА

Ввод комплекса заявлен во 2 квартале 2026 года; продажа до ввода — по ДДУ

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

Первомайский район, Чуркин, у съезда с Золотого моста; рядом Приморская сцена Мариинского театра, торговые и сервисные объекты района

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Сильная автомобильная связность, быстрый доступ к основным магистралям Владивостока и к центру города

ПЕШЕХОДНЫЙ / АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАФИК

Автотрафик высокий за счет примыкания к крупной развязке; пешеходный спрос для конкретного лота зависит от навигации внутри стилобата и читаемости входа

СРЕДА СПРОСА

Жилая среда бизнес-класса и крупный транспортный узел; для помещения более релевантен destination-format, чем импульсный уличный ритейл

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследовании использованы: рынок самого проекта и Первомайского района, а также городской рынок Владивостока для крупных блоков ПСН. По городскому срезу зафиксировано 41 объявление ПСН на ЦИАН; по микролокации Чуркин – 2 прямых объявления сопоставимого крупного формата; в полном предоставленном массиве продажи – 13 позиций, включая районные и городские ориентиры.

География базы построена по принципу: дом/проект → Чуркин/Первомайский район → городской рынок Владивостока. Это корректно для объекта, поскольку в самом ЖК и в ближайшем квартале публичная база по крупным блокам ограничена.

Сильные стороны базы: есть прямое понимание ценовой лестницы по размерам блоков; есть сопоставимые крупные помещения 250–520 м²; есть первичные лоты в новых ЖК того же района, которые показывают премию за меньший размер и лучший фасад.

Ограничения базы: мало прямых аналогов именно формата «-1 уровень в новом ЖК бизнес-класса»; часть рынка представлена строящимися корпусами и девелоперскими продажами; по фактическим закрытым сделкам публичная база слабая.

Надежность базы – средняя для определения рыночного коридора продажи и высокая для вывода о влиянии размера на цену за м²: рынок стабильно показывает дисконт крупных блоков к мелким юнитам в новых ЖК.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН / Каплунова, 6	Луговая, Владивосток	264,8 м ²	28 000 000 ₽	105 741 ₽/ м ²	ЖК, 1 этаж, действующий арендатор, потолки 3,3 м, зона разгрузки	Сопоставим по площади, но сильнее по этажу и эксплуатационной готовности	Для объекта задает нижнюю/среднюю границу; у subject -1 уровень, что удерживает цену от роста
2	ЦИАН / Станюковича, 3	Эгершельд, Владивосток	520 м ²	64 900 000 ₽	124 808 ₽/м ²	Инвестформат, часть площадей в аренде	Лот существенно крупнее, что обычно снижает ₽/м ² ; при этом локация сильнее	Подтверждает рабочий диапазон крупных блоков около 120–125 тыс. ₽/м ²
3	ЦИАН / Сахалинская, 19	Тихая, Первомайский район	157,9 м ²	22 000 000 ₽	139 329 ₽/м ²	1 этаж, проходное место	Меньше по площади и заметно сильнее по торговому формату	Показывает премию за первый этаж и более ликвидный размер

4	ЦИАН / Борисенко, 48к2	Первомайский район	101,2 м²	18 033 840 ₽	178 200 ₽/м²	Строящийся ЖК, отдельный вход, витринное остекление, высокие потолки	Сильно меньше по площади, лучше по входу и витринности, не цоколь	Показывает верх рынка для мелких ЖК-юнитов; прямо к объекту не переносится
5	ЦИАН / Босфорский Парк, корп. 10	Патрокл, Первомайский район	63,7 м²	11 550 000 ₽	181 300 ₽/м²	Новый ЖК, малый лот от застройщика	Малый формат с наилучшей ликвидностью	Подтверждает премию мелких блоков и ограниченный потенциал цены при продаже единым крупным лотом

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Рабочий диапазон рынка для объекта при продаже единым блоком: **110–130 тыс. ₽/м²**, что соответствует **28,5–33,7 млн ₽**.
- Типовой рыночный ориентир для end-user / инвестора: **около 120 тыс. ₽/м²**, или **31,1 млн ₽** за 259 м².
- Средняя по широкому городскому рынку заметно выше, но она искажается мелкими первичными лотами в новых ЖК; для данного объекта напрямую неприменима.
- Типовой покупатель: инвестор под аренду, оператор услуг/образования/студийного формата, пользователь под собственный бизнес без жесткой зависимости от первой линии.
- Ликвидность средняя-ниже средней: для крупного цокольного блока типовой срок экспозиции оценивается в **4–8 месяцев**, при агрессивной цене — дольше.
- Подтвержденный дисконт «заявлено → факт» публичной базой не раскрывается; по крупным и сложным лотам рынок предполагает переговорный торг, но его статистически корректная величина в базе не читается.
- Влияние размера лота выражено явно: **55–101 м²** в новых ЖК идут примерно по **178–229 тыс. ₽/м²** и наиболее ликвидны; **129–158 м²** — примерно **139–194 тыс. ₽/м²**, ликвидность средняя; **255–520 м²** — примерно **106–125 тыс. ₽/м²**, ликвидность ниже. Для объекта это означает, что продажа единым блоком логично дешевле мелких юнитов, а сценарий деления может улучшить ликвидность, но не гарантирует выход на цены street-retail первого этажа.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследовании использованы 16 арендных ориентиров из предоставленного массива и более широкий срез открытых объявлений по Владивостоку: 20 объявлений ПСН на ЦИАНе, 76 объявлений коммерции в целом, 32 предложения в локальном брокерском каталоге и широкий, но менее чистый по типологии, городской массив FarPost.

География арендной базы: Чуркин / Калинина и ближайшие конкуренты → районные и городские встроенные помещения в новых ЖК и торговых кластерах → городской бенчмарк по размерам и форматам.

Сильные стороны базы: хорошо видна зависимость ставки от уровня входа, размера блока и качества фасада; есть районные ориентиры на Калинина и сильные городские компы в новых ЖК.

Ограничения базы: нет прямых действующих объявлений аренды в самом ЖК «Аркада АРТ»; часть аналогов относится к первому этажу и первой линии, то есть сильнее subject-объекта.

Надежность базы — средняя для определения ставки объекта целиком и высокая для вывода о size effect: чем меньше блок и чем лучше фасад, тем выше ставка и быстрее сдача.

По условиям рынка: типично встречаются обеспечительный платеж 1 месяц, предоплата 1 месяц, коммунальные платежи чаще не включены, каникулы возможны, особенно для новых или неотделанных помещений.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/ КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ESBG / Калинина, 275	Чуркин, Владивосток	250 м²	650 000 ₽/мес	2 600 ₽/ м²/мес	Не раскрыто	1 этаж, ТК «Первомай», 1 линия, высокий трафик	Сильный верх района; существенно лучше subject по фасаду и потоку
2	ЦИАН / Калинина, 25	Чуркин, Владивосток	100,9 м²	50 000 ₽/ мес	496 ₽/м²/ мес	Не раскрыто	-1 этаж, слабый формат, меньшая площадь	Нижняя граница по району; показывает дисконт полуподвального формата
3	ЦИАН / Авторовская, 6	Центр, Владивосток	193,2 м²	386 400 ₽/мес	2 000 ₽/ м²/мес	Не раскрыто	1 этаж, центр, 2 входа, 65,8 кВт, дом сдан	Показывает ставку сильного нового ЖК, но object слабее по уровню и микролокации
4	ЦИАН / Дальняя, 2	Первореченский район	167 м²	141 950 ₽/ мес	850 ₽/м²/ мес	Не раскрыто	2 этаж, первая линия, деление на 2 блока	Поддерживает ниже-средний диапазон для неидеального формата
5	ЦИАН / Нейбута, 90	Ленинский район	218,3 м²	545 750 ₽/мес	2 500 ₽/ м²/мес	Не раскрыто	Фактически 1 этаж со стороны улицы, 2 входа, витражи, 50–80 кВт	Верх качественного сервисно-торгового продукта; для subject служит недостижимым ориентиром без фасадной силы
6	ЦИАН / Фонтанная, 26	Центр, Владивосток	372,3 м²	744 600 ₽/мес	2 000 ₽/ м²/мес	Не раскрыто	Центр, 3 этаж, крупный блок	Показывает, что крупный блок в сильной локации может держать высокую ставку; для subject нужен дисконт за -1 уровень и раннюю стадию комплекса

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Районный рынок аренды по Чуркину и близким форматам дает широкий коридор **500–2 600 ₽/м²/мес**, но этот диапазон объясняется прежде всего качеством входа, уровнем этажа и типом трафика.
- Для рассматриваемого объекта как целого блока реалистичный рабочий ориентир – **1 100–1 300 ₽/м²/мес**, или **284 900–336 700 ₽/мес**.
- Типовой арендатор: студийный фитнес, йога, танцы, единоборства, образовательный центр, showroom, private-services, офис/коворкинг, часть медицинских и beauty-форматов при подтвержденной инженерии.
- Типовые рыночные условия: обеспечительный платеж 1 месяц, предоплата 1 месяц, КУ чаще отдельно, арендные каникулы для новых и неотделанных объектов – нормальная практика.
- Ликвидность аренды средняя-ниже средней при сдаче целиком; для блока 259 м² в -1 уровне типовой срок доведения и стабилизации оценивается в **8–14 месяцев**.
- Подтвержденный дисконт «ask → факт» публично не раскрывается; корректировка условий обычно происходит через каникулы, гибкость по ремонту и помощь с fit-out.
- Влияние размера блока заметно: **40–100 м²** чаще сдаются по **1 500–3 500 ₽/м²/мес** и наиболее ликвидны; **126–218 м²** – по **1 800–2 500 ₽/м²/мес** при хорошем фасаде; **250–550 м²** – от **800 до 2 600 ₽/м²/мес**, но для не первой линии практический центр тяжести ниже. Для объекта это означает, что деление на 2 блока может повысить ликвидность и совокупную ставку.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В публичном контексте найдено размещение коммерческих помещений в ЖК «Аркада АРТ» на сайте проекта/маркетинговой витрине, где фигурирует линейка из 7 нежилых помещений площадью 176,65–297,91 м², включая помещение около 259 м². Формат экспозиции – продажа по отдельным лотам в составе строящегося комплекса.

Публичная цена именно по помещению 259 м² в предоставленном контексте не раскрыта, поэтому текущая экспозиция не может использоваться как ценовой ориентир. Сам факт наличия активной экспозиции подтверждает первичный маркетинг проекта, но не дает самостоятельного вывода о рыночной цене или глубине торга.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенной коммерции Владивостока активен, но рынок четко разделяет мелкие фасадные юниты и крупные блоки сервисного формата. Основной спрос сосредоточен на небольших помещениях первого этажа, тогда как крупные и «нефасадные» лоты требуют цены с дисконтом и более точного позиционирования. Для рассматриваемого объекта это означает приоритет стратегии под сервисного арендатора или инвестора, а не под импульсный street-retail.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда целиком под сервисный / образовательный / studio-format	Рынок аренды для крупных блоков не первой линии поддерживает 1 100–1 300 ₽/м ² /мес; объект имеет 2 входа, потолки 4 м, свободную планировку и транспортно сильную локацию	Фитнес-студия, йога, танцы, единоборства, школа, образовательный центр, showroom, коворкинг, private-services	Подготовить помещение к сдаче, организовать читаемую навигацию и входную группу, запустить маркетинг под профильных операторов, согласовать базовые условия по каникулам и fit-out	Базовый денежный поток, более широкий пул пользователей, возможность дальнейшей продажи как арендного актива после стабилизации
Продажа как есть единым лотом	Рынок крупных блоков 255–520 м ² во Владивостоке поддерживает 106–125 тыс. ₽/м ² , а по Чуркину и сопоставимым крупным помещениям рабочий коридор 110–130 тыс. ₽/м ²	Инвестор под аренду, пользователь под собственный сервисный бизнес, покупатель под офис/школу/студию	Упаковать объект в продажу, сделать акцент на 2 входах, высоте потолков, транспортной доступности и аудитории ЖК, подготовить позиционирование не как street-retail, а как гибкий сервисный актив	Самый простой по исполнению сценарий, минимальный CAPEX, но ниже цена за м ² по сравнению с мелкими фасадными юнитами
Условное деление на 2 блока и аренда по блокам	Рынок Владивостока дает премию меньшим блокам по ставке и ликвидности; наличие 2 входов и свободной планировки делает сценарий реалистичным	2 независимых арендатора: студия/школа + showroom/услуги/офис	Выполнить перепланировочные и инженерные работы, сформировать 2 автономных блока, развести входы и навигацию, сдать по отдельности	Потенциальный рост совокупной ставки и ликвидности, но выше CAPEX, выше срок запуска и сильнее зависимость от технической реализуемости

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком	Ставка 1 100–1 300 ₽/м²/мес; 284 900–336 700 ₽/мес; 3,42–4,04 млн ₽/год валового потока	8–14 мес	2,5–5,0 млн ₽ на доведение, маркетинг, участие в fit-out; риск более длинной стабилизации из-за -1 уровня	13,0–28,0 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как короткий цикл; сценарий рассчитан через yield	Базовый сценарий
Продажа как есть	Цена реализации 28,5–33,7 млн ₽; 110–130 тыс. ₽/м²	4–8 мес	0,3–0,8 млн ₽ на упаковку, маркетинг, сопровождение сделки; риск торга по крупному лоту	20,0–23,5 млн ₽	45–120% годовых	30–50%	Самый простой по исполнению
Деление на 2 блока и аренда	Ставка 1 300–1 600 ₽/м²/мес по блокам; 336 700–414 400 ₽/мес; 4,04–4,97 млн ₽/год валового потока	10–16 мес	4,0–8,0 млн ₽ на деление, входные группы, инженерную адаптацию; риск технической нереализуемости части решений	12,0–26,0 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как короткий цикл; сценарий рассчитан через yield	Сценарий с потенциалом, но условный
Быстрая продажа	Цена реализации 25,9–29,8 млн ₽; 100–115 тыс. ₽/м²	2–4 мес	0,2–0,5 млн ₽; риск потери части цены ради сокращения срока	18,2–21,4 млн ₽	60–180% годовых	30–50%	Антикризисный выход

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют ставка аренды на старте и фактический срок стабилизации нового комплекса.
- Продажные сценарии чувствительны к размеру лота: при продаже единым блоком рынок платит заметно меньше, чем за мелкие юниты в новых ЖК.
- На арендный сценарий критично влияет уровень инженерной готовности: мощность, вентиляция, вода/канализация и возможность вывески.
- Сценарий деления наиболее чувствителен к фактической делимости, автономности входов и объему CAPEX.
- Итоговые уровни входа особенно чувствительны к реальному объему каникул, fit-out support и сроку поиска арендатора.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 27–28 МЛН ₽ или **104,2–108,1 ТЫС. ₽/М²**. На этом уровне еще работает базовый сценарий аренды целиком с доходностью около 10–12% годовых. Продажный сценарий как основной уже почти не оставляет инвестмаржи, поэтому этот уровень допустим только для долгого арендного удержания.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 23–24 МЛН ₽ или **88,8–92,7 ТЫС. ₽/М²**. На этом уровне одновременно работают аренда целиком и продажа как есть; доходность в аренде выходит примерно на 13–18% годовых, а сценарий перепродажи сохраняет ROI порядка 30–40%. Это основной рабочий уровень входа.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 20–21 МЛН Р или **77,2–81,1 ТЫС. Р/М²**. Этот уровень создает запас под CAPEX, арендные каникулы, возможное деление и более длинную стабилизацию. При таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая условную перепакровку в 2 блока; ориентир доходности — 16–20% годовых в аренде и 40–50% ROI в продажных сценариях.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по юр. идентификации лота	данные	Высокий	Цена, реализуемость сделки, срок, ликвидность при последующей продаже	Подтвердить точный номер помещения в проекте, схему лота, договорную конструкцию сделки и будущую регистрацию права	ДДУ/проект ДДУ, экспликация, план помещения, будущий кадастровый учет, право продавца на отчуждение
Неполная ясность по инженерии помещения	тех	Высокий	Ставка, пул арендаторов, CAPEX, реализуемость сценариев аренды и деления	Зафиксировать фактические параметры по мощности, вентиляции, воде, канализации и возможности отдельной разводки по блокам	ТУ, проект инженерии, выделенная мощность, схема вентиляции, наличие мокрых точек и допустимых нагрузок
Риск ограниченного спроса из-за -1 уровня и входа не с первой линии	рынок	Высокий	Цена, ставка, срок, вакансия	Позиционировать объект под destination-format, усилить навигацию и входную группу, не пытаться продавать его как классический street-retail	Фактическая видимость входа, трафик у входной группы, возможность наружной рекламы и читаемость маршрута клиента
Риск стадии строительства / ввода комплекса	процедура	Средний	Срок, ставка, вакансия, CAPEX	Закладывать резерв времени на ввод, приемку и старт аренды, использовать консервативный сценарий стабилизации	Статус ввода, фактическая готовность общих зон, сроки доступа к помещению и запуска коммерции
Риск ограничений по режиму использования и рекламным возможностям	юр	Средний	Ставка, пул арендаторов, реализуемость отдельных форматов	Опирайтесь на сервисные и образовательные сценарии, заранее согласовать правила размещения вывесок и режим работы	Правила УК/проекта, ограничения по шуму, вывескам, режиму доступа и эксплуатации цокольного уровня
Риск нереализуемости сценария деления	тех	Средний	CAPEX, срок, ставка, реализуемость альтернативного сценария	Рассматривать деление только как опциональный сценарий, а не как базу покупки	План БТИ/проект, несущие конструкции, автономность входов, отдельные узлы учета и инженерное зонирование

Неподтвержденные обременения и условия владения после ввода	юр	Средний	Цена, срок сделки, реализуемость	Проводить вход только после юридического пакета по лоту и проекту	Выписка ЕГРН после постановки на учет, отсутствие залогов/арестов/ ограничений, условия перехода права
---	----	---------	-------------------------------------	--	---

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — крупный гибкий ПСН в новом ЖК бизнес-класса с хорошей автомобильной доступностью, но с важной особенностью: это не классический фасадный стрит-ритейл, а цокольный / -1 уровень сервисного типа. Поэтому рынок оценивает его не по премиальной логике мелких фасадных юнитов, а по логике крупных блоков для услуг, образования, шоурумов и studio-format.

Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в **28,5–33,7 МЛН Р**, типовой ориентир — около **31,1 МЛН Р** или **120 ТЫС. Р/М²**. Реалистичный арендный ориентир при сдаче целиком — **1 100–1 300 Р/М²/МЕС**, что соответствует **284 900–336 700 Р/МЕС**. Определяющими параметрами выступают: уровень -1, наличие 2 входов, высота потолков, свободная планировка, транспортная доступность и фактическая инженерная готовность.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый ЖК бизнес-класса у крупной транспортной развязки и в 5 минутах от центра.
- 2 входа и свободная планировка — хорошие предпосылки для гибкого использования.
- Потолки 4 м и формат стилобатной коммерции позволяют работать с сервисными и студийными функциями.
- Крупная площадь подходит под арендаторов, которым нужен destination-format, а не только импульсный трафик.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- -1 уровень и вход не с классической первой линии ограничивают пул арендаторов и цену за м².
- Всего 1 панорамное окно, витринность ограничена.
- Объект находится в строящемся комплексе, что удлинит старт монетизации.
- Критичные инженерные параметры и юридическая идентификация лота публично раскрыты не полностью.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовой стратегией для объекта является **СДАЧА В АРЕНДУ ЦЕЛИКОМ ПОД СЕРВИСНЫЙ / ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ / STUDIO-FORMAT** с последующей возможной продажей уже как арендного актива. Именно эта стратегия лучше всего соответствует сочетанию параметров объекта: крупная площадь, 2 входа, высокий потолок, хорошая автомобильная доступность и при этом -1 уровень, который слабее для импульсного ритейла, но приемлем для форматов по записи и целевому посещению.

Выбор этой стратегии подтверждается и качественно, и количественно. Качественно — рынок района и города показывает устойчивый спрос на сервисные помещения, не обязательно расположенные на первой линии, если у них понятная логистика и достаточная площадь. Количественно — при рабочей ставке 1 100–1 300 Р/м²/мес арендный сценарий выдерживает вход до 27–28 млн Р, а на целевом входе 23–24 млн Р дает уже инвестиционно приемлемую доходность.

Альтернатива в виде **ПРОДАЖИ КАК ЕСТЬ** остается реалистичной и важной: это самый простой по исполнению сценарий с минимальным CAPEX. Он особенно уместен, если объект удастся купить существенно ниже рынка. Однако как базовая стратегия он слабее аренды, потому что крупный цокольный блок продается уже в более узкий пул покупателей и уступает мелким фасадным юнитам по ликвидности.

ДЕЛЕНИЕ НА 2 БЛОКА выглядит интересным, но менее приоритетным. Потенциал по ставке и ликвидности у него выше, чем у аренды целиком, но цена этого преимущества – больший CAPEX, более длинный срок запуска и сильная зависимость от технических и юридических условий. Поэтому этот сценарий разумно держать как опцию, а не как обязательную часть инвестиционной модели.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение инженерии, фактическая готовность комплекса к запуску коммерции и возможность качественно упаковать входную группу/навигацию.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОЛНАЯ ЯСНОСТЬ ПО ИНЖЕНЕРИИ ПОМЕЩЕНИЯ.

Это один из ключевых рисков, потому что именно инженерия определяет, каких арендаторов можно посадить и сколько придется вложить в доведение. Риск напрямую влияет на ставку, срок стабилизации, CAPEX и реализуемость сценария деления. Критичное действие – подтвердить выделенную мощность, вентиляцию, водоснабжение/канализацию и возможность разведения по блокам.

02

ОГРАНИЧЕНИЕ СПРОСА ИЗ-ЗА -1 УРОВНЯ И НЕ ФАСАДНОГО ВХОДА.

Это системный рыночный риск объекта, а не временный недостаток. Он влияет на цену продажи, арендную ставку, длительность экспозиции и размер пула пользователей. Критичное действие – позиционировать объект только в релевантных форматах и подтвердить фактическую видимость входа и возможности навигации/вывески.

03

НЕХВАТКА ЮРИДИЧЕСКИ ЗНАЧИМОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО САМОМУ ЛОТУ.

Без точной идентификации помещения и полного договорного пакета ограничены точность ценового решения, чистота сделки и возможность последующего оборота объекта. Риск влияет на реализуемость сделки и срок закрытия. Критичное действие – сверить проектный номер лота, схему, договорную конструкцию, будущую постановку на кадастровый учет и пакет прав продавца.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически логика входа по объекту выглядит так:

- **Выше 27–28 млн ₽** вход допустим только инвестору, который берет объект под долгую аренду и готов принять умеренную доходность без запаса на риски.
- **23–24 млн ₽** – основной рабочий диапазон. Здесь объект уже не зависит от одного сценария: можно идти в аренду как в базовый кейс, а продажу как есть сохранять как резервный выход.
- **20–21 млн ₽** – оптимальный уровень для инвестора, который хочет иметь запас под CAPEX, каникулы, более длинную стабилизацию и опцион на деление.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: юридическую идентификацию лота, фактические инженерные параметры, условия доступа и вывески, готовность общих зон комплекса и возможность эксплуатации помещения в нужных форматах.

Первые действия по выбранной стратегии должны быть следующими: зафиксировать юридический пакет по лоту; получить технический пакет по инженерии; подготовить концепцию позиционирования помещения под 5–7 конкретных категорий арендаторов; сформировать базовый бюджет доведения; после этого уже привязывать окончательную цену входа к подтвержденной модели аренды.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ КАК ГИБКИЙ СЕРВИСНЫЙ АКТИВ С БАЗОВОЙ СТРАТЕГИЕЙ АРЕНДЫ И АЛЬТЕРНАТИВОЙ ПРОДАЖИ, ВХОДИТЬ ТОЛЬКО С ДИСКОНТОМ К END-USER СТОИМОСТИ.** Для инвестиционной покупки без избыточного риска целесообразен диапазон **23–24 МЛН ₽**, а наиболее комфортный вход – **20–21 МЛН ₽**.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Коммерческие помещения ЖК «Аркада АРТ», ул. Фастовская, 33](#)
- [ПСН 101,2 м² на ул. Борисенко, 48к2 — Циан](#)
- [ПСН 55,3 м² в ЖК «Босфорский Парк», корп. 4 — Циан](#)
- [ПСН 63,7 м² в ЖК «Босфорский Парк», корп. 10 — Циан](#)
- [ПСН 129,5 м² на ул. Борисенко, 48к1 — Циан](#)
- [ПСН 92,9 м² на ул. Борисенко, 48к3 — Циан](#)
- [ПСН 62,4 м² на ул. Борисенко, 48к2 — Циан](#)
- [ПСН 157,9 м² на ул. Сахалинская, 19 — Циан](#)
- [ПСН 264,8 м² на ул. Каплунова, 6 — Циан](#)
- [ПСН 520 м² на ул. Станюковича, 3 — Циан](#)
- [ПСН 96,01 м² в ЖК «Снежный парк», корп. 1 — Циан](#)
- [ПСН 94,09 м² в ЖК «Снежный парк», корп. 1 — Циан](#)
- [Коммерческие помещения в новостройках Владивостока — Bashni](#)

АРЕНДА

- [Коммерческая аренда в районе Чуркин — Этажи](#)
- [Торговые помещения в аренду во Владивостоке — ESTATE GROUP](#)
- [Помещение 250 м² с отдельным входом, ул. Калинина, 275 — ESTATE GROUP](#)
- [Склад/производство 550 м², ул. Калинина, 275к3 — Этажи](#)
- [ПСН 41,7 м² на ул. 3-я Поселковая, 22к2 — Циан](#)
- [ПСН 100,9 м² на ул. Калинина, 25 — Циан](#)
- [Коммерческое помещение 193,2 м² на Авроровской, 6 — Циан](#)
- [ПСН 167 м² на ул. Дальняя, 2 — Циан](#)
- [ПСН 218,3 м² на ул. Нейбута, 90 — Циан](#)
- [ПСН 91,2 м² на ул. Гоголя, 30 — Циан](#)
- [ПСН 1042,7 м² в пер. Павленко, 6 — Циан](#)
- [ПСН 10,5 м² на Фонтанной, 28 — Циан](#)
- [ПСН 493 м² на Днепровской, 25Дк2 — Циан](#)
- [ПСН 372,3 м² на Фонтанной, 26 — Циан](#)
- [ПСН 40,3 м² на ул. Полковника Фесюна, 12 — Циан](#)
- [Торговое помещение 73,14 м² в ЖК «Сады Маковского» — ESTATE GROUP](#)

[Ссылка на карту](#)