

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Владивосток, ул Невельского, д
5

ПОМЕЩЕНИЕ В ЖК «НЕВЕЛЬСКОЙ»

690013, г. Владивосток, ул. Невельского, д. 5
Нежилое помещение · Помещение свободного назначения
Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение, ПСН
	Площадь	127,6 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Владивосток, ул. Невельского, 5; Ленинский район, мкр. Луговая; ЖК «Невельской»
	Этаж / вход / формат	5 этаж из 23; в объявлении заявлен вход с улицы; фактически формат ближе к сервисно-офисному, не к классическому street-retail

	Текущее использование	Не используется; помещение в черновом состоянии, без отделки
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	14,3–14,9 млн ₽
	Типовой ориентир	Около 14,6–14,8 млн ₽, или 112–116 тыс. ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда под сервисный/офисный формат после базовой адаптации: 1 500–1 800 ₽/м ² /мес.; поток 191 400–229 680 ₽/мес.; потенциальная доходность при целевом входе — около 13–17% годовых
	Срок	Базово 6–10 мес.: адаптация + поиск арендатора + стабилизация
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть в рыночном диапазоне 14,3–14,9 млн ₽, или 112–116 тыс. ₽/м ²
	Дополнительная альтернатива	Быстрая продажа 13,5–14,0 млн ₽, или 106–110 тыс. ₽/м ²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый ЖК; свободная планировка; вентиляция; наличие террасы; встроенная коммерческая среда дома
	Слабые стороны	5 этаж; не подтверждена классическая витринность; помещение без отделки; есть расхождения по правовому статусу и статусу ввода
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	10,5–11,5 млн ₽, или 82–90 тыс. ₽/м ² ; позволяет работать и арендный сценарий, и сценарий последующей продажи; ориентир доходности 13–17% годовых по аренде и 30–40% ROI по перепродаже
	Комфортный вход	9,0–10,0 млн ₽, или 71–78 тыс. ₽/м ² ; создает запас под CAPEX, срок экспозиции и возможный торг, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии
	Критично подтвердить до сделки	ЕГРН и право продавца; фактический статус помещения и дома; легальность входной группы и доступа; выделенную мощность; режим эксплуатации и правила УК по коммерческому использованию

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	690013, г. Владивосток, ул. Невельского, д. 5
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	25:28:010037:8359
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / помещение свободного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	127,6 м², один лот

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Преимущественно открытая планировка с выделенными техзонами; по фото и плану помещение пригодно для сервисно-офисной адаптации; потенциальная делимость ограничено возможна внутренней нарезкой
ЭТАЖ / ФОРМАТ	5 этаж; это фактор дисконта относительно помещений 1 этажа и смещает спрос в сторону офиса, услуг, студийного и клиентского формата
ВХОД / ДОСТУП	В объявлении заявлен вход с улицы; по фото подтверждается связь с общими зонами и выходом на террасу; отдельный уличный клиентский вход именно в помещение визуалью не подтвержден
ОКНА / ФАСАД / ВИДИМОСТЬ	По фото видны узкие горизонтальные оконные проемы; витринное остекление не подтверждено; видимость как у классического street-retail не прослеживается
ТЕРРАСА	В объявлении и по фото подтверждается выход на террасу / наружную эксплуатируемую площадку
ПОТОЛКИ	3 м
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены вентиляция, общедомовые системы отопления, водоснабжения, водоотведения и электроснабжения; выделенная электрическая мощность помещения в кВт не раскрыта

МОКРЫЕ ТОЧКИ	По фото видны инженерные подводы в техзоне; это поддерживает сценарии услуг и офиса с санитарным узлом
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки, черновое состояние
ПАРКОВКА	Для комплекса подтверждены подземная, многоуровневая и гостевая парковка; отдельные места именно для помещения не выделены
ОГРАНИЧЕНИЯ ПО РЕЖИМУ РАБОТЫ	Не раскрыты; объект расположен в жилом комплексе, поэтому режим эксплуатации будет зависеть от регламентов дома и УК

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Ленинский район, мкр. Луговая; плотная жилая среда; ЖК «Невельской» на смешанной жилой и общественной базе
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	До Луговой — около 700 м / 8 минут пешком; рядом остановки маршрутного транспорта; в доступности ж/д станция «Луговая»
ЯКОРЯ СПРОСА	В самом здании подтверждены «Пятёрочка», «Винлаб», банкомат; рядом — рынок, аптеки, поликлиника, учебные учреждения и торговые точки
ТРАФИК / СРЕДА	Локация имеет жилой спрос и повседневный локальный трафик, но сам объект на 5 этаже не получает преимущества прямого уличного потока
КОНКУРЕНТНАЯ РАМКА	В микрлокации конкурируют встроенные помещения в ЖК, первые этажи в жилых комплексах и сервисно-офисные помещения в близлежащих районах

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе продажи – 12 объявлений-аналогов, не считая отдельной экспозиции самого объекта. Структура базы: 3 предложения в самом доме, 5 предложений в районе/близкой микролокации, 4 предложения по городу в сопоставимом функциональном сегменте.

География собрана по принципу: дом / ЖК «Невельской» → Луговая / Ленинский район → Владивосток. Сильная сторона базы – наличие прямых ориентиров в самом доме и в ближайшей конкурентной среде. Ограничение базы – часть городских аналогов относится к более сильным первым этажам, витринным форматам или иным локационным классам, поэтому для определения стоимости объекта приоритет имеют аналоги дома и Луговой.

Надежность базы для оценки продажи – высокая для определения рыночного коридора «как есть», средняя для оценки верхней границы стоимости. Влияние размера лота на цену за м² и ликвидность прослеживается достаточно отчетливо.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/ КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН	ул. Невельского, 5	131,4 м ²	15 190 000 ₽	115 609 ₽/ м ²	ПСН в том же доме	Практически идентичный формат и микролокация	Базовый ориентир
2	ЦИАН	ул. Невельского, 5	162,2 м ²	18 188 000 ₽	112 133 ₽/ м ²	ПСН, 2 этаж, тот же дом	Ниже этаж, но больше площадь	Этаж поддерживает цену, площадь давит вниз; в сумме немного ниже
3	ЦИАН, архив	ул. Невельского, 5	1 030,4 м ²	86 766 000 ₽	84 207 ₽/ м ²	Крупный блок, тот же дом	Несопоставим по масштабу, но важен для логики размера	Крупный лот сильно снижает цену за м ²
4	ЦИАН	ул. Каплунова, 6	264,8 м ²	28 000 000 ₽	105 741 ₽/ м ²	1 этаж, ЖК, потолки 3,3 м	Лучше этаж, но существенно больше площадь	1 этаж повышает цену, большой метраж снижает; итог близко к объекту
5	ЦИАН	ЖК «Квартал Нейбута»	63,48 м ²	12 836 737 ₽	202 218 ₽/ м ²	1 этаж, новый ЖК, продажа от девелопера	Лучший retail-формат, меньшая площадь, первый этаж	Существенная премия к цене объекта

6	ЦИАН	ЖК «Квартал Нейбута»	76,38 м²	16 891 311 Р	221 149 Р/м²	ПСН, -1 этаж, продажа от девелопера	Меньшая площадь и новый продукт; этаж ниже, но иная коммерческая упаковка	Премия к объекту за иной формат продажи в новом ЖК
---	------	----------------------	----------	--------------	--------------	-------------------------------------	---	--

7	ЦИАН	ул. Светланская, 5	150 м²	39 900 000 Р	266 000 Р/м²	Центр, терраса, основной и запасной входы	Сильнейшая центральная локация, другой класс спроса	Не прямой аналог; показывает верх рынка
---	------	--------------------	--------	--------------	--------------	---	---	---

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По прямым аналогам в самом доме рыночный коридор составляет 112–116 тыс. Р/м², что дает ориентир 14,3–14,9 млн Р для объекта 127,6 м².
- Типовая рыночная цена для данного лота – около 114–116 тыс. Р/м²; средний ориентир по прямым аналогам дома – около 114,6 тыс. Р/м².
- Покупатель объекта – локальный инвестор или конечный пользователь под офис, бьюти, студию, клиентский сервис, небольшой образовательный или медицинский light-формат.
- Ликвидность умеренная: для подобных помещений в доме и схожем сегменте типовой срок экспозиции измеряется месяцами, а не неделями. На срок сильно влияют этаж, формат входа, степень готовности и понятность сценария использования.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по закрытым сделкам нет. Косвенно рынок указывает на необходимость торга за счет многомесячной экспозиции лотов в доме.
- Влияние размера лота выражено отчетливо. Мелкие блоки до 80 м² в новых ЖК и первых этажах продаются по 181–229 тыс. Р/м² и выше, средние блоки 100–170 м² в локальном сегменте – по 112–116 тыс. Р/м², крупные 240–1 030 м² – по 84–149 тыс. Р/м² с заметным снижением цены за м² по мере роста площади.
- Для рассматриваемого объекта это означает, что премия за м² ограничена 5 этажом и нестритовым форматом; цена держится за счет нового дома, террасы и гибкости использования, но не за счет retail-посадки.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе аренды – 10 объявлений-аналогов. Прямых арендных предложений в самом доме не найдено; 3 аналога расположены в районе/близкой микролокации, 7 – по городу в сопоставимом сегменте ПСН и встроенных помещений в ЖК.

Сильная сторона базы – наличие близких по площади объектов и понятная сегментация по локации и этажу. Ограничение – значительная часть активных аналогов находится на 1 этаже и имеет отдельные входы, витрины и более сильную retail-посадку, тогда как оцениваемый объект расположен на 5 этаже. Поэтому верхние ставки рынка используются только как ориентир границы, а не как базовый уровень.

Надежность базы для определения арендного диапазона – средняя. Она позволяет определить рабочий коридор ставок и логику ликвидности, но требует осторожности из-за различий по этажу, входу и степени готовности. По части условий рынка встречаются НДС включен, коммунальные отдельно или включены, арендные каникулы и обсуждаемый депозит.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
---	------------------	---------	---------	--------	---------------	----------------------------	---------	-------------------------

1	ЦИАН	ул. Каплунова, 6	194 м²	271 600 ₽/мес.	1 400 ₽/м²/мес.	НДС включен	1 этаж, близкая микролокация, больше площадь	Большая площадь снижает ставку; близкий нижний ориентир
2	ЦИАН	ЖК «Чайка», ул. Мусоргского, 74к1	126,3 м²	227 400 ₽/мес.	1 800 ₽/м²/мес.	НДС включен	Почти идентичная площадь, но 1 этаж в ЖК	1 этаж дает премию к ставке
3	ЦИАН	Квартал Нейбута, 141к1	66,24 м²	143 927 ₽/мес.	2 173 ₽/м²/мес.	Не раскрыты	1 этаж, витрины, отдельный вход, потолки от 4 м, меньшая площадь	Сильная премия к ставке объекта
4	ЦИАН	ул. Нейбута, 90	218,3 м²	545 750 ₽/мес.	2 500 ₽/м²/мес.	Есть каникулы	2 этаж, витражи, 2 входа, 50–80 кВт, парковка	Лучшая упаковка и инженерия поддерживают более высокую ставку
5	ЦИАН, архив	Сахалинская, 29	80 м²	150 000 ₽/мес.	1 875 ₽/м²/мес.	КУ и эксплуатация включены	1 этаж, меньшая площадь	Премия к ставке объекта за формат и этаж
6	ЦИАН	пер. Павленко, 6	1 042,7 м²	1 876 860 ₽/мес.	1 800 ₽/м²/мес.	Не раскрыты	Очень крупный формат, 1 этаж + цоколь, первая линия	Показывает, что даже крупные хорошие лоты удерживают около 1 800 ₽/м²/мес.

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- По собранной базе рабочий рыночный диапазон для сопоставимых сервисно-коммерческих помещений составляет 1 400–2 500 ₽/м²/мес., но для объекта на 5 этаже реалистичный коридор уже — 1 500–1 800 ₽/м²/мес.
- Типовая ставка для рассматриваемого формата — около 1 700 ₽/м²/мес. при условии базовой адаптации помещения под пользователя.
- Типовой арендатор — услуги, beauty/cosmetic, office + client zone, небольшая образовательная студия, клиентский сервис, кабинетный или коворкинг-формат.
- Типовые условия рынка — НДС может быть включен, коммунальные платежи варьируются, нередки каникулы и переговорный формат депозита; для нестритового продукта это особенно важно.
- Ликвидность средняя или ниже средней: ставка и срок сдачи сильно зависят от качества отделки, навигации, доступа, возможности понятной посадки арендатора и уровня начального CAPEX.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» нет, но рыночная практика указывает на корректировку через каникулы и переговоры по составу платежей.
- Влияние размера блока выражено так: малые блоки до 70 м² в сильных точках сдаются по 2 100–3 500 ₽/м²/мес., средние 80–130 м² — около 1 800–1 900 ₽/м²/мес., крупные 190–1 040 м² — около 1 400–1 800 ₽/м²/мес. Для рассматриваемого объекта это означает, что единый блок 127,6 м² будет уступать по ставке мелким первым этажам, а потенциальное деление может улучшить ликвидность, если будет реализовано под кабинетный сервисный формат.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдено 2 объявления самого объекта на площадках ЦИАН и ShopAndMall. Формат экспозиции — продажа целиком. Зафиксированный диапазон цены — 14 810 000 ₽, или 116 066 ₽/м²; расхождений по цене между площадками не выявлено.

Статус объявлений — активные. Первая прослеживаемая дата экспозиции по агрегированным следам — январь 2026 года. Существенного изменения ask-цены в доступном следе не видно; текущая цена выглядит стабильной. Наличие多月месячной экспозиции у объекта и соседних лотов в доме указывает на умеренную ликвидность и

чувствительность рынка к цене и упаковке предложения.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда под сервисный офис / beauty / студию	Рынок аренды для похожих сервисных помещений дает рабочий коридор 1 500–1 800 ₽/м²/мес.; объект имеет open space, вентиляцию, мокрую точку, террасу и находится в новом ЖК	Оператор услуг, салон красоты, косметология, клиентский офис, студия, образовательный или wellness-формат	Выполнить базовую адаптацию помещения, организовать понятную входную навигацию, предусмотреть санузел и кабинетную/гибкую планировку под пользователя	Создает регулярный денежный поток, повышает инвестиционную привлекательность и формирует основу для последующей продажи как доходного продукта
Продажа как есть	В самом доме сформирован прямой коридор 112–116 тыс. ₽/м²; текущая экспозиция объекта находится внутри этого диапазона	Конечный пользователь или инвестор под самостоятельную отделку и запуск бизнеса	Сделать корректную рыночную упаковку, акцентировать сценарии использования, террасу, инженерную базу и специфику ЖК	Наиболее простой сценарий по структуре сделки, но с умеренной ликвидностью и ограниченным числом покупателей из-за 5 этажа и чернового состояния
Быстрая продажа	Многомесячная экспозиция аналогов в доме и отсутствие явной премии к рынку указывают, что ускорение возможно только через дисконт	Инвестор, ориентированный на покупку с дисконтом относительно рынка дома	Поставить объект в нижнюю часть локального диапазона и продавать как value-формат под ремонт	Сокращает срок экспозиции, но снижает итоговую выручку

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда после базовой адаптации	Ставка 1 500–1 800 ₽/м²/мес.; поток 191 400–229 680 ₽/мес.; 2 296 800–2 756 160 ₽/год валового потока	6–10 мес.	Консервативное допущение на базовую адаптацию и запуск: 3,0–4,5 млн ₽; риск более долгого поиска арендатора из-за 5 этажа	8,0–13,5 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как разовая метрика; ключевой показатель — текущая доходность	Расчет уровня входа выполнен по целевой доходности 10–20% годовых с учетом CAPEX
Продажа как есть	Цена реализации 14,3–14,9 млн ₽; 112–116 тыс. ₽/м²	4–8 мес. экспозиции и сделки	Маркетинг, брокеридж, оформление: 0,2–0,4 млн ₽; риск удлинения экспозиции	9,2–11,3 млн ₽	Эквивалент 30–50% целевой доходности на цикл	26–50%	Подходит только при входе существенно ниже текущего ask
Быстрая продажа	Цена реализации 13,5–14,0 млн ₽; 106–110 тыс. ₽/м²	2–4 мес. экспозиции и сделки	Затраты 0,2–0,4 млн ₽; основной риск — необходимость ощутимого дисконта	8,6–10,3 млн ₽	Эквивалент 30–50% целевой доходности на цикл	22–48%	Сценарий ускорения ликвидности, а не максимизации цены

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет возможность фактической сдачи на 5 этаже по ставке не ниже 1 500 ₽/м²/мес.
- Арендный сценарий чувствителен к размеру CAPEX: перерасход по адаптации напрямую снижает допустимый вход.
- Продажные сценарии чувствительны к сроку экспозиции и глубине торга, поскольку текущий ask уже находится внутри рынка дома.
- Критично влияние юридического статуса и параметров доступа: подтверждение прав и режима использования влияет на круг покупателей и арендаторов.
- Отсутствие подтвержденной выделенной мощности ограничивает часть сервисных сценариев и может снизить ставку/ликвидность.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 12,5–13,5 млн ₽, или 98–106 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает арендный сценарий при верхней части рыночной ставки и контролируемом CAPEX. Ориентир доходности — около 10–12% годовых. Продажные сценарии на таком входе уже почти не дают целевой перепродажной маржи.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,5–11,5 млн ₽, или 82–90 тыс. ₽/м². Это основной рабочий вход: становятся реализуемыми аренда после адаптации и продажа как есть с приемлемой маржей. Ориентир доходности — около 13–17% годовых по аренде и 30–40% ROI по перепродаже.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 9,0–10,0 млн ₽, или 71–78 тыс. ₽/м². Такой вход дает запас под CAPEX, сроки, торг и отклонение от базовых допущений. Устойчиво работают аренда, продажа как есть и быстрая продажа. Ориентир доходности – около 16–20% годовых по аренде и 40–50% ROI по продажным сценариям.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Расхождение по статусу объекта и году ввода	Юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость	Покупать только после документального подтверждения статуса помещения и дома	Выписка ЕГРН, разрешение на ввод, правоустанавливающие документы продавца
Нехватка критичной информации по правам и обременениям	Данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость, юридическая чистота сделки	Убирать риск через полную правовую проверку до аванса	ЕГРН о правах, переходах прав, обременениях, основания возникновения права
Неочевидность входной группы и клиентского доступа	Тех	Высокий	Ставка, вакансия, ликвидность, реализуемость арендного сценария	Делать продукт под целевой сервисный формат, а не под street-retail; усиливать навигацию и сценарий использования	Фактический маршрут клиента, легальность входа, режим доступа, возможность вывески и навигации
Не раскрыта выделенная электрическая мощность	Данные	Средний	Ставка, круг арендаторов, CAPEX	Ограничивать сценарии до подтверждения мощности; не закладывать общепит и энергоемкие форматы	Технические условия, акт разграничения, фактическая выделенная мощность в кВт
Черновое состояние помещения	Тех	Средний	CAPEX, срок, ставка, ликвидность	Считать объект как shell & core; выбирать сценарии, где базовая адаптация дает наибольший эффект	Смета адаптации, состав инженерии, объем необходимых строительных работ
5 этаж как фактор спроса	Рынок	Средний	Цена, срок, ставка, вакансия	Позиционировать объект под сервисно-офисное использование, а не под классическую торговлю	Сопоставление с фактическим спросом на аналогичные этажные форматы в районе
Ограничения жилого комплекса и управляющей компании	Процедура	Средний	Режим работы, ставка, круг арендаторов, реализуемость	Согласовывать сценарий использования с правилами комплекса	Регламент УК, режим доступа 24/7, правила вывесок, шумовые ограничения, эксплуатационные требования

Ограниченная база
прямых арендных
аналогов в самом доме

Данные

Средний

Точность расчета ставки,
доходности и срока сдачи

Закладывать консервативную ставку и
более длинную стабилизацию

Фактические сделки аренды в доме или
соседних проектах сходного формата



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой гибкий, но не универсальный инвестиционный кейс: это ПСН в новом жилом комплексе, однако его реальный рыночный профиль — не уличный ритейл, а сервисно-офисный формат на 5 этаже. По рынку продажи объект оценивается в диапазоне 14,3–14,9 млн ₽, или 112–116 тыс. ₽/м². Реалистичный арендный ориентир при базовой адаптации — 1 500–1 800 ₽/м²/мес., что соответствует 191 400–229 680 ₽/мес. валового потока. Ключевыми для кейса являются этаж, понятность клиентского доступа, инженерная достаточность, объем CAPEX и подтвержденный правовой статус.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый ЖК с уже работающей коммерческой средой и жилым окружением.
- Гибкий формат ПСН: open space, вентиляция, мокрая точка, терраса.
- По продаже объект стоит внутри локального рынка дома, без явной переплаты к прямым аналогам.
- Подходит для нескольких реальных сценариев: услуги, офис, beauty, студийный и кабинетный формат.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- 5 этаж ограничивает спонтанный клиентский поток и сужает пул конечных пользователей.
- Помещение без отделки требует вложений до запуска арендного сценария.
- Не подтверждены витринность, классическая отдельная входная группа и выделенная мощность.
- Есть существенные юридические и статусные расхождения, которые влияют на качество входа в сделку.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — [АРЕНДА ПОД СЕРВИСНЫЙ/ОФИСНЫЙ ФОРМАТ ПОСЛЕ БАЗОВОЙ АДАПТАЦИИ](#), с продажей как альтернативным выходом. Выбор этой стратегии обусловлен тем, что объект по своим физическим и рыночным характеристикам лучше соответствует услугам, клиентскому офису, beauty или студийному формату, чем классической торговле. Рынок аренды дает рабочий коридор 1 500–1 800 ₽/м²/мес., а наличие террасы, свободной планировки и инженерной базы поддерживает такой сценарий.

Продажа как есть остается реалистичной альтернативой, но не выглядит лучшим базовым сценарием при входе близко к текущему ask: текущая цена уже находится внутри рыночного диапазона дома, поэтому значимого upside без дисконта на входе почти нет. Быстрая продажа — запасной сценарий для ускорения выхода, но он требует ухода в нижнюю часть диапазона.

Основная стратегия выигрывает у альтернатив по управляемости результата: при корректном входе она создает поток, повышает ликвидность актива и не зависит полностью от немедленной перепродажи. Ее реализация зависит от трех триггеров: подтверждение правового статуса, понятный режим доступа для арендатора и контролируемый CAPEX на адаптацию.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИКО-СТАТУСНЫЙ РИСК.

Это ключевой риск, потому что в материалах есть расхождение между статусом «незавершенное строительство» и данными о сданном ЖК. Он влияет на саму реализуемость сделки, сроки регистрации и на возможность нормальной монетизации. Критичное действие — полная правовая сверка по ЕГРН, разрешению на ввод и документам продавца.

02

РИСК ВХОДНОЙ ГРУППЫ И КЛИЕНТСКОГО ДОСТУПА.

Для ПСН это один из главных экономических факторов. Если доступ и навигация слабые, объект теряет часть арендаторов и покупателей, а ставка и ликвидность снижаются. Критичное действие — подтвердить фактическую схему доступа, режим эксплуатации и возможности внешней навигации.

03

РИСК НЕДООЦЕНЕННОГО CAPEX И ИНЖЕНЕРНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ.

Помещение в shell-состоянии, а выделенная мощность не раскрыта. Это влияет на размер вложений, круг допустимых сценариев и фактическую доходность. Критичное действие — зафиксировать техническую карту помещения и бюджет адаптации до переговоров о цене.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так: **ВХОД ПО ТЕКУЩЕМУ ASK 14,81 МЛН Р НЕ ДАЕТ ДОСТАТОЧНОГО ЗАПАСА ДЛЯ ИНВЕСТСЦЕНАРИЯ**. Рабочим можно считать только целевой вход 10,5–11,5 млн Р, а комфортным — 9,0–10,0 млн Р. Именно на этих уровнях объект начинает одновременно работать и как арендный кейс, и как актив с альтернативой продажи.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки должны быть подтверждены: право собственности и отсутствие критичных обременений, статус помещения и дома, режим доступа, инженерные параметры, в первую очередь электрическая мощность, а также правила УК по использованию коммерческого блока.

Первый набор действий должен быть прикладным: провести правовую проверку, зафиксировать технические параметры помещения, подготовить консервативную смету базовой адаптации, после чего вести переговоры от логики целевого входа. Если объект удастся купить в целевом диапазоне, приоритетной становится упаковка под сервисно-офисного арендатора: планировочная адаптация, навигация, презентация террасы и инженерной готовности. Если цена входа не снижается до рабочего диапазона, объект целесообразно рассматривать только как покупку для конечного пользователя, а не как полноценный инвестиционный продукт.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [ПСН 131,4 м², ул. Невельского, 5 — ЦИАН](#)
- [ПСН 162,2 м², ул. Невельского, 5 — ЦИАН](#)
- [ПСН 1 030,4 м², ул. Невельского, 5 — ЦИАН](#)
- [ПСН 264,8 м², ул. Каплунова, 6 — ЦИАН](#)
- [ПСН 76,38 м², ЖК «Квартал Нейбута», 141к1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 63,48 м², ЖК «Квартал Нейбута», 141к1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 100 м², Партизанский пр-т, 22 — ЦИАН](#)
- [ПСН 23,86–46,21 м², ул. Тюменская, 28 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [ПСН 66,24 м², Квартал Нейбута, 141к1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 218,3 м², ул. Нейбута, 90 — ЦИАН](#)
- [ПСН 194 м², ул. Каплунова, 6 — ЦИАН](#)
- [ПСН 81,7 м², ул. Жигура, 34 — ЦИАН](#)
- [ПСН 91,2 м², ул. Гоголя, 30 — ЦИАН](#)
- [ПСН 28,99 м², ул. Мыс Кунгасный, 1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 66,65 м², ул. Мыс Кунгасный, 1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 1 042,7 м², пер. Павленко, 6 — ЦИАН](#)

- [ПСН 80 м², ул. Карбышева, 22Б — ЦИАН](#)
- [ПСН 55,3 м², ЖК «Босфорский парк», корп. 4 — ЦИАН](#)
- [ПСН 63,7 м², ЖК «Босфорский парк», корп. 10 — ЦИАН](#)
- [ПСН 150 м², ул. Светланская, 5 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 127,6 м², ул. Невельского, 5 — ЦИАН](#)

- [ПСН 126,3 м², ул. Мусоргского, 74к1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 80 м², ул. Сахалинская, 29 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 127,6 м², ул. Невельского, 5 — ЦИАН](#)
- [ПСН 127,6 м², ул. Невельского, 5 — ShopAndMall](#)

[Ссылка на карту](#)