

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Пермский край, г Добрянка
Кадастровый номер 59:18:3750106:989

ПРИДОРОЖНОЕ КАФЕ PERSONA

Пермский край, Добрянский район / Добрянский муниципальный округ, территория бывшего Дивьинского сельского поселения, трасса Пермь–Чусовой 8 км, 2
Нежилое здание · Здание торгового назначения
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Отдельно стоящее нежилое здание торгово-общепитовского формата с земельным участком
	Площадь	Здание 375,8 м ² ; земельный участок 5 000 м ²
	Адрес / район / микролокация	Пермский край, Добрянский район / Добрянский муниципальный округ, пос. Дивья, трасса Пермь–Чусовой 8 км, 2; придорожная сервисная локация
	Этаж / вход / формат	2 этажа; визуально подтвержден отдельный центральный вход; формат действующего придорожного кафе

	Фасад / витрины / вывеска	Фасадные окна, крупные оконные проемы, размещена вывеска «KAFE PERSONA» / «PERSONA»
	Парковка / подъезд / разгрузка	По исходным данным обустроены подъездные пути и зона парковки; визуально подтверждается открытая площадка перед фасадом
	Текущее использование	Действующее круглосуточное кафе
1.1. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	24,0–30,0 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	63 864–79 830 ₽/м²
	Комментарий	Диапазон соответствует формату standalone-кафе/придорожного торгового объекта с участком; верхняя граница требует сильного подтверждения трафиком, инженерией и устойчивой операционной моделью
2. СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с дисконтом, легкая перепакровка и продажа конечному пользователю как действующего roadside-объекта; ориентир реализации 24,0–28,0 млн ₽, 63 864–74 507 ₽/м², целевой ROI 30–50%
	Срок	Экспозиция и сделка 6–12 мес.
	Альтернативный сценарий	Аренда по mixed-use roadside-концепции: якорное кафе + 1–2 малых сервисно-торговых блока; ставка 140–220 тыс. ₽/мес., 373–585 ₽/м²/мес., годовой поток 1,68–2,64 млн ₽
3. СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Доп. альтернатива	Сдача целиком одному оператору общепита/ритейла; 80–140 тыс. ₽/мес., 213–373 ₽/м²/мес., годовой поток 0,96–1,68 млн ₽
	Сильные стороны	• Придорожный формат и соседство с АЗС усиливают спрос со стороны транзитного трафика • Отдельно стоящее здание с заметным фасадом, витринными окнами и возможностью вывески • Участок 5 000 м² дает запас под парковку и расширение roadside-сервиса • Объект действует, отделка и базовая торгово-общепитовская конфигурация визуально готовы к использованию
	Слабые стороны	• Тонкий локальный рынок и ограниченный круг покупателей/арендаторов • Для инвестора арендная экономика слабее цены конечного пользователя • Критичная инженерия по мощности, вентиляции, мокрым точкам и пожарке публично не раскрыта • Делимость на автономные блоки документально не подтверждена

4. РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход

15,5–16,5 млн ₽; 41 246–43 906 ₽/м². При этом уровне работают перепродажа конечному пользователю и сценарий mixed-use аренды; ориентир доходности: 35–45% ROI в продажном сценарии и 11–14% годовых в арендном

Комфортный вход

13,0–14,5 млн ₽; 34 593–38 584 ₽/м². Создает запас под CAPEX, торг и сроки; устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая консервативную аренду целиком; ориентир доходности: 45–60% ROI в продажном сценарии и 12–18% годовых в арендном

Что критично
подтвердить до сделки

Правовой статус здания и ЗУ, ограничения ПЗЗ/ЗООУИТ, выделенная мощность, вентиляция и пожарка, поэтажный план и делимость, фактический трафик, состав оборудования и состояние инженерии

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Пермский край, Добрянский район, Дивьянское сельское поселение; публично используемый адрес: пос. Дивья, трасса Пермь–Чусовой 8 км, 2
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	59:18:3750106:989
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	59:18:3750106:717
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание; торговое (коммерческое), фактическое использование — кафе
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 375,8 м ² + земельный участок 5 000 м ²
ГОД ПОСТРОЙКИ	2015

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖНОСТЬ И КОНФИГУРАЦИЯ	2 этажа; по фото — двухсветное пространство основного зала и второй уровень/галерея
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Фактически используется как кафе; внутри выделяются зал обслуживания, кассово-барная зона и верхний уровень; документальная делимость на автономные блоки не подтверждена
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Отдельно стоящий фасад с крупными окнами; есть размещенная вывеска, что важно для roadside-формата
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Визуально подтвержден отдельный центральный вход с тамбуром
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Чистовая отделка; меблированный зал, кассовая стойка, холодильное оборудование, посадочные зоны

ПАРКОВКА / ПОДЪЕЗД	По исходным данным — обустроены подъездные пути и зона парковки; перед фасадом видна открытая площадка для подъезда и стоянки
РАЗГРУЗКА	Наличие отдельно организованной разгрузочной зоны публично не подтверждено
ИНЖЕНЕРИЯ	Публично подтверждены только признаки действующей эксплуатации; параметры мощности, вентиляции, воды, канализации, отопления и пожарной сигнализации в открытых источниках не раскрыты

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Придорожная локация на трассе Пермь–Чусовой, в зоне автопотока и сервисной остановки
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ	По соседнему адресу расположен ЛУКОЙЛ; формат окружения — дорожный сервис, транзитный поток, локальные магазины в пос. Дивья
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Подъезд с автодороги; рядом остановка «Пос. Дивья»; в поселке есть железнодорожная станция Дивья
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Формат и адрес указывают на ориентацию на автотрафик; объект визуально хорошо считывается как standalone-кафе с трассы
ТИП СРЕДЫ	Не городская high-street среда, а roadside-формат; спрос зависит не от плотности жилой застройки, а от потока автомобилей и остановочного спроса

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база по продаже включает несколько слоев рынка: 3 объявления по зданиям в Добрянском округе, 24 объявления по коммерческим помещениям в Добрянке как локальном центре спроса и 573 объявления по коммерческой недвижимости в Перми как старшем рынке для проверки логики цены, делимости и размера лота. Эти срезы частично пересекаются по функционалу, но не по географии и глубине рынка.

География базы: микроуровень объекта и округа, локальный городской слой Добрянки/Полазны, а также Пермь как региональный рынок более ликвидных торговых форматов.

Сильные стороны базы: есть прямые и близкие по формату ориентиры для standalone-кафе и торговых зданий с участком; можно увидеть влияние силы локации и размера лота на цену.

Ограничения базы: рынок именно по придорожным standalone-кафе в округе узкий; по части объектов доступны только цены предложения; часть городских аналогов из Перми служит бенчмарком по формату, а не прямым аналогом по локации.

Надежность базы: достаточна для определения рабочего ценового коридора продажи и понимания ликвидности, но верхние границы оценки требуют осторожности из-за малого числа прямых roadside-аналогов.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	Полазна, ул. Нефтяников, 2	294 м ²	23,0 млн ₽	78 232 ₽/ м ²	Действующее кафе, 1-я линия, участок 12 соток, центральные коммуникации, парковка	Меньшая площадь, поселковая локация сильнее локального спроса; формат очень близкий	Сопоставимый формат поддерживает верхнюю часть коридора; меньшая площадь обычно повышает ₽/м ² (+)
2	ЦИАН	Добрянка, ул. Советская, 41	310 м ²	20,0 млн ₽	64 516 ₽/ м ²	1-я линия, парковка, 70 кВт, пригодно под ресторан/ кафе/магазин, нужен косметический ремонт	Городская локация, но объект требует доведения; по формату близок	Ремонт давит на цену, городская среда поддерживает спрос; ориентир середины коридора
3	ЦИАН	Добрянка, ул. Ленина, 47	225,1 м ²	6,5 млн ₽	28 877 ₽/ м ²	Торговый формат, парковка, хорошая проходимость	Существенно меньший и более простой объект, без выраженного roadside- формата	Показывает нижний слой локального рынка для более простого продукта (-)

4	ЦИАН	Полазна, ул. Парковая, 33	900 м²	30,0 млн ₽	33 334 ₽/ м²	Здание-магазин с торговыми площадями, теплый пристрой и склад, готовый бизнес	Крупнее, иной состав и более складской профиль	Крупный размер и иной формат снижают ₽/м²; полезен как ориентир для скидки на масштаб (–)
5	ЦИАН	Пермь, ул. Героев Хасана, 105к71	350 м²	14,0 млн ₽	40 000 ₽/ м²	Объект у федеральных трасс, удобный заезд, парковка	Не чистый торгово-общепитовский формат и иная городская среда	Подтверждает, что без сильной операционной упаковки крупные объекты торгуются заметно дешевле (–)

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий наблюдаемый диапазон** по рынку очень широкий: от 28–35 тыс. ₽/м² для более простых или крупных локальных объектов до 64–78 тыс. ₽/м² для качественных standalone-объектов кафе/торговли с землей и парковкой. Более высокие ask-уровни встречаются, но не являются типовыми.
- **Типовая рыночная цена для рассматриваемого формата** – порядка 63–80 тыс. ₽/м², что дает ориентир **24,0–30,0 млн ₽** за объект. Рабочая середина коридора – около **26–28 млн ₽**.
- **Типовой покупатель** – не пассивный инвестор, а owner-user: оператор кафе, смешанного roadside-сервиса, локальный предприниматель под кафе/магазин/сервисный комплекс.
- **Ликвидность** средняя-ниже средней: типовой срок экспозиции по таким объектам составляет **6–12 месяцев**, а для крупного или слабо упакованного лота может быть дольше. На срок влияют трафик, инженерия, парковка, качество фасада и понятность сценария использования.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по сделкам напрямую не подтвержден, но по локальному рынку прослеживается переговорный люфт. Для расчетов разумно учитывать осторожный торг, особенно вне городской локации.
- **Влияние размера лота**: мелкие блоки до 250 м² на более сильных локациях могут показывать широкий диапазон **60–150 тыс. ₽/м²**, но это чаще городской формат; средние standalone-объекты 250–450 м² для локального рынка выглядят ближе к **40–78 тыс. ₽/м²**; крупные лоты от 450 м² и выше чаще уходят в **28–33 тыс. ₽/м²** и продаются дольше.
- **Практический смысл для объекта**: премию объекту дает не столько площадь, сколько roadside-формат, действующее использование, участок 5 000 м² и парковочный потенциал. Без этого рынок быстро возвращает цену к более низкому слою.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база аренды по нескольким слоям: 11 объявлений по Добрянскому округу, 6 объявлений по Добрянке, 31 объявление по объектам под кафе в Пермском крае и 19 объявлений по аренде зданий в Перми. Срезы частично пересекаются, но позволяют понять логику локальных ставок, условия и влияние размера блока.

География базы: Добрянка, Полазна, пригородные торговые узлы округа, плюс Пермь как старший рынок для бенчмарка форматов ОСЗ/общепит/стрит-ритейл.

Сильные стороны базы: видна четкая зависимость ставки от размера блока; доступны условия аренды по части объявлений; есть близкие по логике торговые roadside-точки.

Ограничения базы: прямых аналогов именно для здания 375,8 м² на трассе мало; часть объявлений снята; условия рынка неоднородны по НДС, КУ, каникулам и депозитам.

Надежность базы: достаточна для формирования рыночной вилки аренды и выбора сценария “целиком vs. блоками”, но не для агрессивной верхней ставки без подтвержденной инженерии и делимости.

Типовые условия рынка: встречаются УСН, НДС включен/не включен, КУ как включенные, так и отдельные; по части объектов есть депозит 1 месяц и арендные каникулы.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН	Полазна, ул. Парковая, 14	83,3 м²	83 300 Р/ мес.	1 000 Р/м²/ мес.	Публично указаны парковка и места под вывеску	Центр поселка, малый ликвидный блок	Малый размер и центр поднимают ставку (+)
2	ЦИАН	д. Гари, ул. Молодежная, 8В	127 м²	100 000 Р/ мес.	787 Р/м²/ мес.	Отдельный вход, разгрузка	Блок в торговом узле с «Пятерочкой», не отдельное кафе	Якорный сосед поддерживает ставку (+)
3	ЦИАН	Добрянка, ул. Герцена, 30	50 м²	50 000 Р/ мес.	1 000 Р/м²/ мес.	УСН, КУ включены	Малый блок в торговом зале универсама	Очень ликвидный размер и якорный трафик повышают ставку (+)
4	ЦИАН	Добрянка, ул. Ветеранов Войны, 3	135 м²	45 000 Р/ мес.	333 Р/м²/ мес.	КУ отдельно по описанию	2 этаж, городской формат, не roadside	Второй этаж и слабее коммерческий профиль снижают ставку (-)
5	ЦИАН	д. Залесная, ул. Пихтовая, 1	240 м²	50 000 Р/ мес.	208 Р/м²/ мес.	НДС включен, КУ не включены	Крупный блок в слабой локальной среде	Показывает нижнюю границу ставки для крупного лота (-)

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** по локальному рынку широкий: от **208–333 Р/м²/мес.** для крупных или менее ликвидных блоков до **787–1 000 Р/м²/мес.** для малых ликвидных блоков в сильных торговых узлах.
- **Типовая ставка для здания целиком** по логике локального рынка — **213–373 Р/м²/мес.**, то есть **80–140 тыс. Р/мес.** за весь объект. Для mixed-use нарезки ориентир выше: **373–585 Р/м²/мес.** в среднем по зданию, или **140–220 тыс. Р/мес.** совокупно.
- **Типовой арендатор** — оператор общепита, convenience retail, сопутствующий сервис для водителей, локальный предприниматель под магазин/пекарню/автотовары; для одного арендатора целиком спрос уже.
- **Типовые условия рынка** неоднородны: встречаются КУ отдельно, НДС включен/не включен, депозит 1 месяц, иногда каникулы. Номинальную ставку по объявлениям нужно приводить к эффективной.
- **Ликвидность:** малые блоки 25–80 м² сдаются быстрее; крупные блоки 200+ м² требуют более низкой ставки, каникул и более долгого поиска арендатора. Для объекта это означает, что аренда целиком проще в управлении, но слабее по ставке; нарезка повышает доходность, но усложняет реализацию.
- **Влияние размера блока** выражено резко: малые блоки — **787–1 500 Р/м²/мес.**, средние 80–150 м² — **333–1 000 Р/м²/мес.**, крупные 200+ м² — **208–333 Р/м²/мес.**. Отсюда рыночная логика: чем меньше и понятнее блок, тем выше ставка и лучше ликвидность.
- **Вывод для объекта:** наиболее сильный арендный сценарий — не сдача целиком “как есть”, а roadside-концепция с якорным кафе и 1–2 сопутствующими блоками, если это позволяет внутренняя конфигурация и инженерия.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В базе найдено **1 ВЫСОКОВЕРОЯТНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ САМОГО ОБЪЕКТА** по продаже: здание 375 м² в Добрянском муниципальном округе по цене **40,0 МЛН Р** или **106 667 Р/М²**. По совокупности площади, этажности и формата это объявление с высокой вероятностью относится к анализируемому активу.

Этот ask-уровень **НЕ ИСПОЛЬЗОВАЛСЯ** для определения рыночной стоимости в разделе 2.1. Он важен только как индикатор рыночной упаковки и ликвидности. Текущий уровень экспозиции заметно выше рабочего рыночного коридора, что указывает на риск длинной продажи и необходимость торга при переговорах.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент локальных standalone-торгово-общепитовских объектов в округе малочисленный: это снижает прямую конкуренцию, но одновременно ограничивает пул покупателей и арендаторов. Для данного объекта ключевой спрос формирует не поселковое ядро, а транзитный поток и сервисная логика “остановки в пути”. Поэтому объект сильнее реагирует на качество roadside-продукта, чем на общую статистику по обычной местной торговле.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа как действующее придорожное кафе	Рынок качественных standalone-объектов кафе/торговли в локальном поясе поддерживает 63–80 тыс. ₽/м²; объект уже действует, имеет фасад, витринные окна, парковочный потенциал и roadside-локацию	Owner-user: оператор кафе, mixed-use roadside-сервиса, локальный предприниматель	Упаковать объект как готовый operating asset: фасад, вывеска, фото, сценарий использования участка, презентация круглосуточного формата и соседства с АЗС	Наиболее реалистичный выход в деньги; минимальный CAPEX; зависимость прежде всего от цены и качества упаковки, а не от сложной реконфигурации
Быстрая продажа с дисконтом	Локальный рынок тонкий, поэтому крупный лот при ускоренной продаже обычно требует скидки к рабочему коридору; собственная текущая экспозиция объекта указывает на чувствительность к завышенному ask	Локальный предприниматель, пользователь под собственную деятельность	Снизить ask до диапазона быстрого спроса, упростить условия сделки, продавать не “бизнес-мечту”, а понятный актив с землей и подъездом	Сокращение срока экспозиции до 3–6 мес., но с уступкой по цене
Аренда по mixed-use roadside-концепции: якорь + 1–2 малых блока	Малые блоки на локальном рынке сдаются заметно дороже за м², чем крупные; объект и участок позволяют рассматривать формат кафе + сопутствующий сервис	Оператор кафе/пекарни, магазин convenience, автотовары, сервисы для водителей, ПВЗ	Сформировать зонирование, усилить фасад и навигацию, выделить торгово-сервисные блоки, организовать понятную парковку и логистику	Потенциально более высокий совокупный поток и ликвидность аренды, но выше CAPEX и выше зависимость от делимости и инженерии
Аренда целиком одному оператору	На рынке есть спрос на крупные блоки, но по заметно более низкой ставке за м²; сценарий проще по управлению и запуску	Оператор общепита, локальный ритейл/сервис, мультиформатный предприниматель	Сдать здание единым блоком, акцентировать круглосуточный режим, парковку и трассовый формат	Быстрее и проще по реализации, но дает более слабую ставку и уступает mixed-use по доходности

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как действующее придорожное кафе	Цена реализации 24,0–28,0 млн ₽; 63 864–74 507 ₽/м ²	6–12 мес.	0,5–1,2 млн ₽ на предпродажную упаковку, маркетинг, мелкое доведение; риск длинной экспозиции	15,2–21,2 млн ₽	25–50% годовых	30–50%	Базовый и наиболее реалистичный сценарий
Быстрая продажа с дисконтом	Цена реализации 21,0–24,0 млн ₽; 55 881–63 864 ₽/м ²	3–6 мес.	0,2–0,5 млн ₽; главный риск — потеря цены ради срока	13,7–18,3 млн ₽	35–60% годовых	30–50%	Работает как сценарий ускоренного выхода
Аренда по mixed-use roadside-концепции	Ставка 140–220 тыс. ₽/мес.; 373–585 ₽/м ² /мес.; поток 1,68–2,64 млн ₽/год	4–9 мес. (доведение + поиск арендаторов + стабилизация)	1,5–4,0 млн ₽ на зонирование, фасад, навигацию, организацию блоков; риск вакансии и зависимости от делимости	9,0–18,0 млн ₽	10–16% годовых	Нерелевантен для hold-сценария	Лучший арендный сценарий, но требует подтвержденной делимости
Аренда целиком одному оператору	Ставка 80–140 тыс. ₽/мес.; 213–373 ₽/м ² /мес.; поток 0,96–1,68 млн ₽/год	2–6 мес.	0,5–2,0 млн ₽; риск слабой ставки и узкого пула арендаторов	6,0–12,0 млн ₽	8–12% годовых	Нерелевантен для hold-сценария	Простой по управлению, но экономически слабее

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияют **фактический автотрафик** и способность объекта удерживать roadside-спрос 24/7.
- Арендные сценарии наиболее чувствительны к **делимости, инженерии и количеству автономных входов**: без этого многоблочная модель резко теряет реалистичность.
- Продажные сценарии чувствительны к **цене входа**: разница в 2–3 млн ₽ существенно меняет ROI из-за тонкого локального рынка.
- Верхние ставки и верхние цены реализации достижимы только при **качественной упаковке фасада, парковки, вывески и понятной дорожной концепции**.
- На допустимые уровни входа критично влияет **неизвестная инженерия**: если потребуется серьезный CAPEX по вентиляции, мощности или пожарке, часть сценариев ослабнет.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 18,0 МЛН Р или 47 897 Р/М². На этом уровне еще работает сценарий перепродажи конечному пользователю и верхняя часть mixed-use аренды. Ориентир доходности: около 30–35% ROI в продажном сценарии и 10–12% ГОДОВЫХ в арендном. Это верхняя граница допустимого входа без запаса к рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 15,5–16,5 МЛН Р или 41 246–43 906 Р/М². Это основной рабочий диапазон: здесь становятся рабочими перепродажа конечному пользователю, быстрая продажа при необходимости и mixed-use аренда после легкой перепакровки. Ориентир доходности: 35–45% ROI в продажном сценарии и 11–14% ГОДОВЫХ в арендном. Именно этот уровень оптимально сочетает сценарную гибкость и запас на CAPEX.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 13,0–14,5 МЛН Р или 34 593–38 584 Р/М². На этом уровне устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая консервативную аренду целиком. Ориентир доходности: 45–60% ROI в продажном сценарии и 12–18% ГОДОВЫХ в арендном. Это уровень входа с лучшим запасом к срокам, торгу и инженерным сюрпризам.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ТЕХ/ РЫНОК/ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Тонкий локальный рынок и длинная экспозиция	Рынок	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Опирайтесь на дисконтный вход, продавать/сдавать через понятную roadside-концепцию, не завышать стартовый ask	История экспозиции объекта и близких аналогов, глубина спроса среди owner-user и операторов roadside-сервиса
Нехватка критичной информации по инженерии	Данные / тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость арендных сценариев	Закладывать консервативный CAPEX и ограничивать оптимизм по ставке	Выделенная мощность, вентиляция, отопление, вода, канализация, мокрые точки, пожарная сигнализация, вытяжка под общепит
Нехватка критичной информации по правам и ограничениям	Данные / юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость расширения и реконфигурации	Строить сделку только после документального подтверждения статуса здания и ЗУ	Выписки ЕГРН по зданию и участку, переход прав, обременения, аресты, сервитуты, адресный фрагмент ПЗЗ/ГПЗУ, ЗОУИТ
Зависимость спроса от автотрафика и дорожных потоков	Рынок	Высокий	Ставка, вакансия, цена	Презентовать объект как остановочный пункт сервиса, усиливать фасад и навигацию, учитывать сценарии не только кафе, но и сопутствующего сервиса	Фактическая интенсивность движения, сезонность потока, видимость с трассы, удобство заезда/выезда
Неподтвержденная делимость объекта	Тех / данные	Средний	Ставка, вакансия, CAPEX	Считать многоблочную модель только как условную до подтверждения планировки	Позэтажный план, экспликация, количество входов, возможность автономного разделения блоков
Недостаточная парковка/разгрузка для усиленного roadside-формата	Тех / рынок	Средний	Ставка, вакансия, реализуемость	Сохранять сценарии с умеренной интенсивностью, предусматривать организацию площадки и логистики	Схема движения по участку, количество машино-мест, наличие отдельной зоны доставки и разворота

Завышенный текущий ask
как сигнал слабой
ликвидности

Процедура /
рынок

Средний

Цена, срок

Использовать текущую экспозицию как
аргумент для торга и ограничения
оптимизма

Текущая и прошлая цена
экспозиции, длительность
размещения, смена площадок и
формата объявления

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это отдельно стоящий придорожный торгово-общепитовский объект с участком 5 000 м², работающий в формате круглосуточного кафе. Как инвестиционный кейс он интересен прежде всего за счет roadside-логики: трасса, соседство с АЗС, визуальная считываемость фасада, парковочный потенциал и возможность развивать не только кафе, но и сопутствующий сервис.

Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в диапазоне **24,0–30,0 МЛН Р** или **63 864–79 830 Р/М²**. Реалистичный арендный поток при сдаче целиком – **80–140 ТЫС. Р/МЕС.**; при рабочей mixed-use конфигурации – **140–220 ТЫС. Р/МЕС.**. Ключевые определяющие параметры объекта: качество автотрафика, видимость с трассы, инженерия под общепит, парковка и подтвержденная возможность деления/зонирования.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Редкий для локального рынка формат standalone-roadside объекта с работающим использованием.
- Участок 5 000 м² дает не только текущую функцию, но и потенциал расширения придорожного сервиса.
- Фасад, витринные окна, вывеска и отдельный вход уже создают понятный торгово-общепитовский продукт.
- Соседство с АЗС и сервисной средой усиливает остановочный спрос и делает объект понятным для operator/user-покупателя.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Локальный рынок покупателей и арендаторов неглубокий, поэтому срок экспозиции по умолчанию длиннее городского.
- Чисто инвестиционная арендная модель не поддерживает цену конечного пользователя без глубокого дисконта ко входу.
- Критичные для общепита параметры инженерии публично не раскрыты, а это влияет и на ставку, и на CAPEX.
- Сценарий нарезки на блоки пока основан на рыночной логике и фото, а не на подтвержденной технической документации.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия для инвестора – **ВХОД С ДИСКОНТОМ ОТНОСИТЕЛЬНО РЫНКА КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, ЛЕГКАЯ ПЕРЕПАКОВКА ROADSIDE-ПРОДУКТА И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ**. Именно этот сценарий лучше всего подтверждается и рынком, и экономикой: он требует меньшего CAPEX, быстрее реализуется и лучше совпадает с профилем фактического спроса на такой объект.

Альтернатива – **АРЕНДА ПО MIXED-USE МОДЕЛИ**: якорное кафе плюс 1–2 сопутствующих блока. Эта стратегия рыночно логична, поскольку малые блоки в округе сдаются дороже за м², чем крупные. Но она менее приоритетна, потому что сильнее зависит от подтвержденной делимости, количества входов, инженерии и качества парковки/разгрузки. При слабом входе она может быть интересной как стратегия hold, но при цене ближе к рынку конечного пользователя становится слишком тонкой по доходности.

Сдача целиком одному арендатору – самый простой операционный сценарий, но не основной: он удобен по реализации, однако дает более слабую ставку и практически не оправдывает высокий вход.

Таким образом, выбор базовой стратегии объясняется сочетанием факторов: продажный сценарий имеет лучшую экономику, меньше зависит от сложного CAPEX, проще в исполнении и лучше соответствует профилю реального покупателя — owner-user. Арендные альтернативы становятся сильными только при входе заметно ниже рынка конечного пользователя.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ТОНКИЙ ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК И ДЛИННАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на цену выхода и срок сделки. Даже хороший roadside-объект может продаваться месяцами, если ask завышен или упаковка не объясняет его логику покупателю. Главное действие — ориентироваться на целевой вход, а не на текущий ask, и оценивать ликвидность через owner-user спрос.

02

НЕПРОЗРАЧНОСТЬ КРИТИЧНОЙ ИНЖЕНЕРИИ.

Для объекта общепита это один из главных стоп-факторов: недостаточная мощность, слабая вентиляция или неготовность пожарной системы могут резко увеличить CAPEX и сделать часть арендных сценариев нереализуемой. Критичное действие — верифицировать инженерный профиль до фиксации цены сделки.

03

ЗАВИСИМОСТЬ МОДЕЛИ ДОХОДА ОТ АВТОТРАФИКА.

Объект не живет как обычный городской стрит-ритейл; его спрос держится на потоке машин и на качестве дорожной остановки. Этот риск влияет на ставку, заполняемость и инвестиционную ликвидность. Критичное действие — подтвердить фактический трафик, удобство заезда/выезда и видимость с трассы.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так: **РАБОЧИЙ ВХОД — 15,5–16,5 МЛН Р**, верхняя допустимая граница — около **18,0 МЛН Р**, а комфортный вход для сделки с запасом — **13,0–14,5 МЛН Р**. Такой подход нужен потому, что рынок конечного пользователя оценивает объект заметно выше, чем арендная модель классического инвестора. Иными словами, покупка “по рынку продажи” оправдана прежде всего для пользователя, а не для финансового инвестора.

При целевом входе становятся рабочими два сценария: перепродажа конечному пользователю после упаковки и mixed-use аренда с последующим выходом. Именно поэтому этот уровень входа является базовой рекомендацией: он не требует агрессивных допущений и оставляет пространство под CAPEX, торг и длительность экспозиции.

До сделки критично подтвердить: правовой статус здания и участка, ограничения ПЗЗ/ЗООУИТ, инженерные параметры, поэтажный план и реальную делимость, фактический трафик, схему парковки и логистики, а также состав оборудования и состояние помещения. Без этого нельзя полноценно защищать верхние ставки аренды и верхнюю цену продажи.

Первоочередные действия по выбранной стратегии:

- зафиксировать вход не выше целевого диапазона;
- провести документальную и техническую верификацию объекта;
- упаковать объект как roadside-актив: фасад, вывеска, парковка, сценарии использования участка, фото и понятное позиционирование;
- после подтверждения делимости принять решение: продавать как operating asset или усиливать продукт под mixed-use аренду;
- если подтверждение инженерии и делимости слабое — отдавать приоритет продажному сценарию, а не арендной перепакровке.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как специальный roadside-кейс, но только при дисциплинированном входе. Для конечного пользователя он стоит **24–30 МЛН Р**; для инвестора безопасная покупка начинается существенно ниже этого уровня.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Здание 375 м², Добрянский округ – ЦИАН](#)
- [Здание торговли 297,5 м², с. Сенькино, ул. Советская, 9 – ЦИАН](#)
- [Арендный бизнес 900 м², Полазна, ул. Парковая, 33 – ЦИАН](#)
- [Действующее кафе 294 м², Полазна, ул. Нефтяников, 2 – ЦИАН](#)
- [Помещение для бизнеса 350 м², Пермь, ул. Героев Хасана, 105к71 – ЦИАН](#)
- [Помещение 245,1 м², Пермь, ул. Ивана Франко, 42 – ЦИАН](#)
- [Коммерческое помещение 153 м², Пермь, ул. Александра Невского, 2 – ЦИАН](#)
- [Помещение 265 м², Пермь, Комсомольский просп., 71 – ЦИАН](#)
- [Помещение 245,8 м², Пермь, ул. Мира, 136 – ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Помещение 83,3 м², Полазна, ул. Парковая, 14 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 127 м², д. Гари, ул. Молодежная, 8В – ЦИАН](#)
- [Торговый павильон 38 м², Полазна, ул. 50 лет Октября, 9/1 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 50 м², Добрянка, ул. Герцена, 30 – ЦИАН](#)
- [Помещение 135 м², Добрянка, ул. Ветеранов Войны, 3 – ЦИАН](#)
- [Помещение 160 м², Добрянка, ул. Ветеранов Войны, 9/1 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 30 м², Добрянка, ул. Герцена, 37 – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)