

ДАТА АНАЛИЗА: 21.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Владивосток, ул Невельского, д
5 Кадастровый номер 25:28:010037:8357

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

г. Владивосток, ул. Невельского, д. 5
Нежилое помещение · Офисное помещение
Дата анализа: 21.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение офисного назначения
	Площадь	47 м ²
	Адрес / район / микрорайон	690013, г. Владивосток, ул. Невельского, д. 5, Ленинский район, зона Луговой / Каплунова
	Этаж / вход / формат	1 этаж, встроенное помещение в жилом комплексе, малый офисный блок

	Планировка	Кабинетная / кабинетно-открытая по фото
	Отделка / класс	Заявлено: без отделки; по фото фактически выполнены базовые внутренние работы. Класс коммерческого помещения – С
	Доступ / парковка	Наземный доступ, в комплексе также заявлен подземный паркинг; рядом транспортный узел Луговая
	Инженерия / климат	Подтверждены санузел, освещение, видимые воздуховоды; параметры вентиляции и кондиционирования критично влияют на ставку
	Управление зданием	В открытых источниках по дому указана УК «Новый дом»
	Текущее использование	В эксплуатации
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Диапазон	5,5–6,3 млн руб.
	Ориентир за 1 м²	117–134 тыс. руб./м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду под малый офис / услуги после косметической доводки: 85–105 тыс. руб./мес., 1 800–2 230 руб./м²/мес., поток 1,02–1,26 млн руб./год
	Срок	1–2 мес. доведение + 2–4 мес. поиск арендатора + 1 мес. стабилизация
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть: 5,5–6,1 млн руб., 117–130 тыс. руб./м², срок экспозиции 4–8 мес.
	Второй альтернативный сценарий	Сдача в аренду без существенного CAPEX: 75–90 тыс. руб./мес., 1 600–1 915 руб./м²/мес.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый ЖК; малый бюджет входа; 1 этаж; санузел уже выполнен; близость к Луговой; конкурентный формат для малого бизнеса
	Слабые стороны	Неоднозначность по отделке; неполная ясность по инженерии и режиму доступа; локация не центр делового спроса; в самом доме уже есть конкурирующие предложения
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	5,2–5,5 млн руб. (111–117 тыс. руб./м²): рабочий уровень для арендного сценария и умеренно-консервативной перепродажи; ожидаемая доходность 12–17% годовых в аренде

Комфортный вход

4,5–4,8 млн руб. (96–102 тыс. руб./м²): создает запас под доведение, вакансию и торг; устойчиво работают аренда и продажа; ориентир доходности 15–20% годовых в аренде и 30%+ ROI в продажном сценарии

Что критично
подтвердить до сделки

Назначение и адрес в ЕГРН, состояние отделки по акту, состав инженерии, режим доступа и права на использование парковки, условия НДС и эксплуатационных платежей

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	690013, г. Владивосток, ул. Невельского, д. 5
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	25:28:010037:8357
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / офисное помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	47 м², единый лот
ЗДАНИЕ	Жилой комплекс «Невельской», жилой дом с общественной многофункциональной частью

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / РАЗМЕЩЕНИЕ	1 этаж; встроенное помещение в жилом доме
ПЛАНИРОВКА	По исходным данным — кабинетная; по фото — один основной рабочий зал с подсобно-санитарным блоком
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	В исходных данных указано «без отделки», при этом по фото присутствуют базовые отделочные работы, освещение, напольное покрытие, окрашенные стены и готовый санузел
ВЫСОТА ПОТОЛКОВ	3 м
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены санузел, освещение, видимые воздуховоды, водоснабжение и канализация; параметры вентиляции, кондиционирования и электрической мощности в открытых данных не раскрыты

САНУЗЛЫ / МОКРЫЕ ТОЧКИ	Санузел в помещении подтвержден фото
------------------------	--------------------------------------

ПАРКОВКА	В исходных данных — наземный паркинг; по данным о ЖК также заявлен 3-уровневый подземный паркинг на 213 мест
РЕЖИМ ДОСТУПА / ОХРАНА	В открытых данных не раскрыто
КЛАСС / КАЧЕСТВО ПРОДУКТА	Класс коммерческого помещения — С; сам ЖК позиционируется как современный жилой комплекс

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Ленинский район, жилой массив между улицами Невельского и Каплунова, вблизи узла Луговая
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Около 700 м до остановочного пункта Луговая; быстрый выезд к транспортной развязке площади Луговая
ОКРУЖЕНИЕ	Жилая среда с коммерцией в составе комплекса; в здании подтверждены «Пятёрочка», «Винлаб», банкомат Т-Банк
ТИП СПРОСА	Локальный спрос от жителей комплекса и ближайшего массива, а также сервисных и офисных пользователей малого формата
ПАРКОВОЧНЫЙ КОНТЕКСТ	Для жилой локации вопрос парковки чувствителен; наличие подземного паркинга повышает потенциал, но закрепление мест за помещением не подтверждено

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- В структурированном массиве продажи исследовано **13 объявлений**.
- Из них наиболее полезные по глубине сопоставления: **4 объявления в самом доме/ЖК**, **3 объявления в ближайшей микрлокации Ленинского района**, **6 городских ориентиров**.
- География базы: сначала ЖК «Невельской» и зона Луговой/Каплунова, затем Ленинский район, затем Владивосток по офисам и встроенным помещениям малого формата.
- Сильная сторона базы – наличие прямых продаж в том же доме, что хорошо обосновывает нижнюю и среднюю часть ценового коридора.
- Ограничение базы – в самом доме отсутствуют предложения площади, сопоставимой с 47 м²; действующие внутридомовые аналоги крупнее объекта.
- Надежность базы для оценки продажи – **средняя**: для определения диапазона стоимости достаточна, для точной премии за малый размер и 1 этаж требуется осторожная корректировка.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	Akula	ул. Невельского, 5	128 м ²	14 810 000 руб.	116 066 руб./м ²	ЖК «Невельской», продажа от застройщика, НДС включен, подходит под офис/услуги	Площадь существенно больше объекта; этаж выше	Для объекта 47 м ² возможна премия к цене за м ²
2	Akula	ул. Невельского, 5	131 м ²	15 191 000 руб.	115 609 руб./м ²	Тот же дом, аналогичный формат встроенной коммерции	Больше по площади; иной этаж	Для объекта 47 м ² возможна премия к цене за м ²
3	Akula	ул. Невельского, 5	162 м ²	18 188 000 руб.	112 134 руб./м ²	Тот же дом, указано использование под офис	Существенно крупнее; другой этаж	Крупный блок закономерно дешевле по м ²
4	ЦИАН	ул. Каплунова, 1	218,1 м ²	28 888 000 руб.	132 454 руб./м ²	1 этаж, 2 входа, ремонт, подходит под офис/мед/ образование	Лучше по готовности и коммерческой универсальности, но крупнее	Ставит верх для объекта после доведения, но с поправкой вниз за локацию внутри ЖК

5	ЦИАН	ул. Шепеткова, 8	145 м ²	23 000 000 руб.	158 621 руб./м ²	Офис, отдельный вход, первая линия	Сильнее по фасадности и видимости, крупнее объекта	Выше рынка объекта; используется как верхний внешний ориентир
6	ЦИАН	ул. Ульяновская, 6	33,6 м ²	4 850 000 руб.	144 346 руб./м ²	Отдельный круглосуточный вход, центральное отопление	Ближе по площади, но другая локация и иной продукт	Подтверждает, что малые блоки продаются дороже по м ²
7	ЦИАН	ул. Посьетская, 28Б	43,9 м ²	10 500 000 руб.	239 180 руб./м ²	Центр, отдельный вход, арендатор	Центральная локация и инвестиционный статус заметно сильнее объекта	Не сопоставим по базовой цене, используется как ориентир верхнего городского рынка

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон ask-цен в релевантном рынке:** от 112 до 159 тыс. руб./м² в доме и ближайшей микролокации; городской верх по малым блокам в более сильных локациях уходит значительно выше, но для данного объекта не является базовым ориентиром.
- **Типовая рыночная цена для объекта:** 117–134 тыс. руб./м², что соответствует **5,5–6,3 млн руб.** за 47 м².
- **Средний ориентир по внутридомовым активным аналогам:** около 114–116 тыс. руб./м², но для объекта площадью 47 м² возможна умеренная премия за меньший чек входа.
- **Типовой покупатель:** конечный пользователь малого офиса/услуг и частный инвестор под аренду.
- **Ликвидность:** типовой срок экспозиции для продажи — 4–8 месяцев; быстрее уходят небольшие понятные лоты с ясным доступом и готовностью к эксплуатации.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по подтвержденным закрытым сделкам в базе оценить нельзя; выводы строятся по ask-экспозиции.
- **Влияние размера лота:** крупные блоки в доме 1 000+ м² экспонировались по 84–100 тыс. руб./м²; средние блоки 120–220 м² — по 112–132 тыс. руб./м²; малые блоки 30–50 м² в городе — чаще 144 тыс. руб./м² и выше. Для рассматриваемого объекта это означает лучшую ликвидность, чем у средних и крупных лотов, но без премии центральных локаций.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- В структурированном массиве аренды исследовано **11 точечных объявлений**; дополнительно использован каталог городской экспозиции как индикатор глубины рынка.
- По уровням: в ближайшей зоне Луговой/Нейбута/Каплунова — **5 релевантных предложений**; по Ленинскому району и центру — **3 предложения**; по городу — **3 сопоставимых ориентира**.
- География базы: зона Луговой и соседние жилые массивы, затем Ленинский район, затем городские офисные лоты малого формата.
- Сильная сторона базы — позволяет выделить три ставки: локальную, улучшенную после доведения и верх рынка для качественного нового продукта.
- Ограничение базы — отсутствуют подтвержденные прямые арендные предложения в самом доме Невельского, 5; условия по НДС/КУ/каникулам указаны не по всем аналогам.
- Надежность базы для аренды — **средняя**; для определения рабочего диапазона достаточна, для точного премиального уровня нужна осторожность.
- **Условия рынка:** в объявлениях встречаются варианты с включенными КУ, отдельной оплатой электроэнергии, УСН/без НДС, иногда с мебелью; единый стандарт условий 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	ЖК «Квартал Нейбута»	57,83 м²	126 918 руб./мес.	2 195 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Новый ЖК, площадь близка, архивное объявление	Сильный ориентир для ставки после доведения
2	ЦИАН	ЖК «Квартал Нейбута»	70,08 м²	146 430 руб./мес.	2 089 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Новый ЖК, сопоставимый жилой контекст	Подтверждает верхнюю рабочую ставку для нового продукта
3	ЦИАН	ул. Каплунова, 6	194 м²	271 600 руб./мес.	1 400 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Соседняя микролокация, но блок намного крупнее	Крупный размер тянет ставку вниз
4	ЦИАН	ул. Нерчинская, 10	45 м²	40 500 руб./мес.	900 руб./ м²/мес.	Адм. здание, косметический ремонт, охрана	Схожая площадь, но иной формат здания и более офисная, а не встроенная коммерция	Нижняя граница рынка
5	ЦИАН	ул. Воропаева, 22	54 м²	50 814 руб./мес.	941 руб./ м²/мес.	Коммунальные и эксплуатация включены	Не новый ЖК, иной класс продукта	Подтверждает низ рынка для обычного офиса
6	ЦИАН	ул. Алеутская, 45А	37,5 м²	50 000 руб./мес.	1 333 руб./ м²/мес.	Коммунальные включены, мебель, кондиционер	Более центральная локация, но кабинетный офис в БЦ	Показывает, что обычный офис без стрит-формата не обязательно дороже
7	ЦИАН	ул. Уборевича, 5А	113 м²	355 950 руб./мес.	3 150 руб./ м²/мес.	Класс А, парковка	Премиальный бизнес-центр, несопоставимый класс	Используется только как ориентир городского верха

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок в релевантном рынке:** 900–2 200 руб./м²/мес. для обычного и улучшенного продукта в жилых и смешанных локациях; городской верх в премиальных офисах выше, но к объекту неприменим как базовый ориентир.
- **Типовая ставка для объекта:** как есть – 1 600–1 900 руб./м²/мес.; после косметической доводки – 1 800–2 230 руб./м²/мес.
- **Реалистичный арендный поток:** 75–90 тыс. руб./мес. без существенного доведения и 85–105 тыс. руб./мес. после подготовки под офис/услуги.
- **Типовой арендатор:** малый офис, beauty, кабинетные услуги, медицинский кабинет малого формата, шоурум или сервисный блок.
- **Типовые условия рынка:** встречаются варианты с КУ внутри ставки и отдельно; электричество часто оплачивается отдельно; единых правил по НДС и каникулам нет, что влияет на фактическую конверсию.
- **Ликвидность:** типовой срок сдачи 2–4 месяца после готовности; быстрее сдаются блоки 25–60 м² с готовым санузлом, понятной планировкой и базовой отделкой.
- **Влияние размера блока:** малые блоки до 50–60 м² чаще держат 1 700–2 200 руб./м²/мес.; средние 60–120 м² – 1 400–2 100 руб./м²/мес.; крупные 150–220 м² – 1 400–2 500 руб./м²/мес., но уже сильнее зависят от фасадности и парковки. Для объекта 47 м² размер является преимуществом по ликвидности.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент малых встроенных помещений в новых жилых комплексах Владивостока остается активным, но чувствительным к качеству продукта. Покупатель и арендатор выбирают не просто площадь, а сочетание доступа, готовности, понятного использования и парковки. Для объекта на Невельского, 5 это означает, что лучший спрос будет не на “чистый офис”, а на гибридный формат офис + сервис.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача в аренду под малый офис / услуги после косметики	Рынок аренды для малых блоков 47–70 м ² в новых ЖК и жилых локациях держится в зоне 1 800–2 230 руб./м ² /мес.; у объекта уже есть санузел и базовая внутренняя готовность	Офис малого бизнеса, beauty, кабинетные услуги, медкабинет малого формата, шоурум	Завершить чистовую доводку, привести вход и интерьер к единому стандарту, зонировать рабочее место и зону ожидания, подготовить арендную упаковку	Максимизирует ежемесячный поток и повышает ликвидность объекта как инвестпродукта
Сдача в аренду как есть с минимальным CAPEX	Нижняя и средняя часть рынка по сопоставимым офисам — 1 600–1 900 руб./м ² /мес.; фото подтверждают базовую эксплуатационную пригодность помещения	Небольшой офис, сервисный кабинет, ПВЗ/услуги малого формата	Убрать визуальные недочеты, выполнить уборку, частичную косметiku, базовую меблировку при необходимости	Быстрый выход в доход с меньшими вложениями, но по более низкой ставке
Продажа как есть конечному пользователю	В том же доме средние блоки экспонируются по 112–116 тыс. руб./м ² ; малый размер 47 м ² поддерживает более низкий бюджет входа и лучшую ликвидность	Конечный пользователь под собственный офис/услуги, частный инвестор	Сделать точную упаковку предложения, показать фактическое состояние, акцентировать 1 этаж, новый дом и близость Луговой	Быстрый выход из актива без операционного управления, но с ограниченным upside относительно аренды

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Сдача в аренду после косметики	Ставка 85 000–105 000 руб./мес.; 1 800–2 230 руб./м ² /мес.; поток 1 020 000–1 260 000 руб./год	4–7 мес. суммарно	CAPEX 400 000–800 000 руб.; риск удлинения срока сдачи при слабой инженерной упаковке	5,2–7,0 млн руб.	12–17% годовых	Нерелевантен как короткая метрика перепродажи	Базовый рабочий сценарий
Сдача в аренду как есть	Ставка 75 000–90 000 руб./мес.; 1 600–1 915 руб./м ² /мес.; поток 900 000–1 080 000 руб./год	2–4 мес.	CAPEX 150 000–350 000 руб.; риск дисконта по ставке из-за спорного состояния отделки	4,7–6,0 млн руб.	11–15% годовых	Нерелевантен как короткая метрика перепродажи	Сценарий на скорость
Продажа как есть	Цена реализации 5 500 000–6 100 000 руб.; 117–130 тыс. руб./м ²	4–8 мес.	Подготовка/маркетинг 100 000–200 000 руб.; риск торга и конкуренции внутри дома	3,8–4,4 млн руб.	40–70% годовых	30–50%	Подходит только при глубоком входе

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическое состояние отделки и возможность быстро довести помещение до понятного офисно-сервисного стандарта.
- Арендный сценарий наиболее чувствителен к ставке 1 800+ руб./м²/мес. и сроку вакантности свыше 4 месяцев.
- Продажный сценарий критично зависит от конкуренции с другими лотами в самом доме, где уже есть активная экспозиция.
- Уровни входа чувствительны к условиям НДС, эксплуатационных платежей и фактическим инженерным возможностям помещения.
- Даже небольшое ухудшение доступа, видимости или парковочного сценария заметно снижает ставку и срок сделки.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 5,8–6,0 млн руб.** или 123–128 тыс. руб./м². При таком входе работает в основном арендный сценарий, если помещение доводится до рыночного стандарта и сдается ближе к верхней части коридора. Ориентир доходности — около 11–13% годовых.
- **Целевой уровень входа: 5,2–5,5 млн руб.** или 111–117 тыс. руб./м². Это основной рабочий вход: проходят аренда как есть, аренда после косметики и умеренно-консервативная последующая продажа. Ориентир доходности — 12–17% годовых в аренде.
- **Комфортный уровень входа: 4,5–4,8 млн руб.** или 96–102 тыс. руб./м². Этот уровень создает запас под CAPEX, простой, торг и отклонение по ставке; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая продажу как есть. Ориентир доходности — 15–20% годовых в аренде и 30%+ ROI в продажном сценарии.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Расхождение по адресу объекта в документах комплекса (Невельского, 5 / Невельского, 1А)	юр	Высокий	Реализуемость сделки, срок, юридическая чистота	Сверить адрес объекта по ЕГРН, техплану и договору купли-продажи	Выписка ЕГРН на помещение и сопоставление с адресом здания/ земельного участка
Нехватка критичной информации по назначению, праву и обременениям помещения	данные	Высокий	Цена, реализуемость, арендный сценарий, регистрация договора	Подтвердить юридический статус лота до входа	Актуальная выписка ЕГРН по к/н 25:28:010037:8357
Неоднозначность по фактическому состоянию отделки	тех	Высокий	CAPEX, ставка, срок запуска аренды	Зафиксировать актом состав выполненных работ и реальный объем доведения	Осмотр с ведомостью отделки, инженерии и дефектов
Нехватка данных по инженерии: вентиляция, кондиционирование, электрическая мощность	данные	Высокий	Ставка, круг арендаторов, CAPEX	Подтвердить технические параметры и допустимые виды использования	Техусловия, акт осмотра, план инженерных сетей
Конкуренция с другими лотами в том же доме	рынок	Средний	Цена, срок продажи, размер торго	Отстроить объект по упаковке, состоянию и формату экспозиции	Мониторинг активных предложений в ЖК «Невельской»
Ограниченный деловой спрос локации по сравнению с центром	рынок	Средний	Ставка, ликвидность, тип арендатора	Продвигать объект как офис + услуги, а не как классический офис	Подтверждение фасадности, доступа и клиентского сценария
Нехватка точных условий аренды по аналогам и будущей эксплуатации объекта	данные	Средний	Доходность, чистый поток, сопоставимость ставок	Закладывать консервативную модель и фиксировать условия в оферте	НДС, КУ, электричество, депозит, каникулы, эксплуатационные платежи

Парковка и режим доступа могут
оказаться слабее ожиданий
арендатора

процедура

Средний

Ставка, вакансия, круг
арендаторов

Подготовить понятный сценарий
доступа для сотрудников и
клиентов

Правила пользования парковкой,
схема подъезда, режим входа

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой малое встроенное помещение 47 м² в новом жилом комплексе в зоне Луговой. Для рынка это не столько классический офис в деловом кластере, сколько гибкий малый блок под офис, услуги и кабинетный формат. Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в **5,5–6,3 МЛН РУБ.**, а реалистичный арендный ориентир – **75–90 ТЫС. РУБ./МЕС.** как есть и **85–105 ТЫС. РУБ./МЕС.** после косметической доводки. Определяющими параметрами являются: фактическое состояние отделки, инженерная готовность, качество входа и доступ, а также способность позиционировать объект как офисно-сервисный продукт, а не просто как офис класса С.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый жилой комплекс с подтвержденной коммерческой активностью внутри здания.
- Малый размер лота и низкий абсолютный бюджет входа относительно большинства аналогов.
- 1 этаж и наличие санузла повышают универсальность использования.
- Близость к Луговой дает локальный клиентский и транспортный спрос.
- Формат подходит для ликвидного сегмента малого офиса и услуг.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Не до конца ясны юридические и технические параметры лота по официальным документам.
- Локация уступает центру и сильным офисным кластерам по платежеспособности спроса.
- В самом доме уже есть конкурирующие предложения, что ограничивает ценовой оптимизм.
- Без доведения и правильной упаковки объект рискует уйти в нижнюю часть арендного коридора.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — СДАЧА В АРЕНДУ ПОД МАЛЫЙ ОФИС / УСЛУГИ ПОСЛЕ КОСМЕТИЧЕСКОЙ ДОВОДКИ. Она лучше всего соответствует типу продукта, размеру помещения и структуре спроса в локации. Сценарий подтверждается рынком малых блоков в новых ЖК и жилых массивах, где ставка для понятного готового продукта заметно выше, чем у обычного кабинетного офиса в административном здании.

Почему именно эта стратегия базовая:

- она опирается на самый ликвидный для данного объекта сегмент — малые блоки 25–60 м²;
- не требует тяжелого редевелопмента и может быть запущена в относительно короткий срок;
- дает рабочую доходность 12–17% годовых при целевом входе;
- сохраняет опцию последующей продажи уже как доходного или стабилизированного актива.

АЛЬТЕРНАТИВА — СДАЧА КАК ЕСТЬ подходит, если приоритетом является скорость запуска, но она уступает базовой стратегии по ставке и качеству арендатора.
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ разумна только при глубоком входе, потому что рыночный upside ограничен активной конкуренцией в самом ЖК и умеренным уровнем локального спроса.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения юридической чистоты лота, понятной инженерной готовности и способности быстро довести помещение до цельного стандарта без перерасхода CAPEX.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА.

В кейсе есть расхождение адресов 5 / 1А и неполная открытая верификация по ЕГРН. Это ключевой риск, потому что он влияет на саму реализуемость сделки. Критичное действие — получить и сопоставить выписку ЕГРН, адрес, назначение и правообладателя.

02

НЕЯСНОСТЬ ПО ФАКТИЧЕСКОМУ СОСТОЯНИЮ И ИНЖЕНЕРИИ.

От нее напрямую зависят CAPEX, срок запуска аренды и верхняя граница ставки. Критичное действие — технический осмотр с фиксацией отделки, мощности, вентиляции, режима доступа и перечня недоделок.

03

РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ОГРАНИЧЕНИЕ ЛОКАЦИИ.

В самом доме уже есть активные продажи, а локация не относится к премиальному деловому кластеру. Это влияет на цену, срок продажи и возможную ставку. Критичное действие — выбрать стратегию экспозиции через формат “офис + услуги” и не ориентироваться на городской верх рынка.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим выглядит вход на уровне **5,2–5,5 МЛН РУБ.** Этот уровень уже позволяет реализовать основную арендную стратегию без чрезмерного оптимизма по ставке и сохраняет разумный запас по доходности. Если удастся войти в диапазон **4,5–4,8 МЛН РУБ.**, объект становится заметно более комфортным: появляется резерв под доведение, возможную вакансию и торг с арендаторами или покупателями.

До сделки критично подтвердить:

- выписку ЕГРН по помещению и корректность адресной привязки;
- официальное назначение и отсутствие обременений;
- фактический объем отделки и недоделок;
- параметры инженерии, особенно вентиляцию, кондиционирование и мощность;
- условия НДС, эксплуатационных и коммунальных платежей;
- сценарий доступа и пользования парковкой.

Первые действия по выбранной стратегии:

- зафиксировать юридический пакет и технический статус помещения;
- сделать короткую смету косметической доводки;
- подготовить упаковку объекта под аренду с позиционированием под офис/услуги/кабинетный формат;
- вывести объект в экспозицию по стартовой ставке из средней части рынка с возможностью небольшого торга;
- параллельно держать продажный выход как резервный сценарий, если рынок аренды покажет затяжной срок поглощения.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [ПСН 128 м², ул. Невельского, 5 – Akula](#)
- [ПСН 131 м², ул. Невельского, 5 – Akula](#)
- [ПСН 162 м², ул. Невельского, 5 – Akula](#)
- [ПСН 1 030,4 м², ул. Невельского, 5 – ЦИАН](#)
- [Офис 145 м², ул. Шепеткова, 8 – ЦИАН](#)
- [Офис 218,1 м², ул. Каплунова, 1 – ЦИАН](#)
- [Офис 12,6 м², ул. Луговая, 21А – ЦИАН](#)
- [Офис 80,2 м², ул. Ильичёва, 22 – Этажи](#)
- [Офис 48,2 м², ул. Нахимова, 1 – Этажи](#)
- [Офис 11,8 м², ул. Фадеева, 16 – Этажи](#)
- [Офис 105,4 м², Енисейская, 7 – ЦИАН](#)
- [ПСН 43,9 м², Посьетская, 28Б – ЦИАН](#)
- [ПСН 33,6 м², Ульяновская, 6 – ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [ПСН 194 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)
- [ПСН 218,3 м², ул. Нейбута, 90 – ЦИАН](#)
- [ПСН 57,83 м², ЖК «Квартал Нейбута», 141к1 – ЦИАН](#)
- [ПСН 70,08 м², ЖК «Квартал Нейбута», 141к1 – ЦИАН](#)
- [Офис 45 м², Нерчинская, 10 – ЦИАН](#)
- [Офис 113 м², ул. Уборевича, 5А – ЦИАН](#)
- [Офис 20 м², Батарейная, 3А – ЦИАН](#)
- [Офис 30 м², Батарейная, 3А – ЦИАН](#)
- [Офис 37,5 м², Алеутская, 45А – ЦИАН](#)
- [Офис 44 м², Нижнепортовая, 6А – ЦИАН](#)
- [Офис 54 м², ул. Воропаева, 22 – ЦИАН](#)
- [Список офисов в аренду во Владивостоке – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)