

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Автосервис / ремонтно-механическая
мастерская

Вологодская обл., Тотемский р-н, д.
Боярское / в описании также фигурирует
д. Горбенцево

Нежилое здание · Здание
производственного назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ

Тип

Нежилое двухэтажное здание производственного назначения / автосервис

Площадь

188,4 м²

	Адрес / район / микролокация	Вологодская обл., Тотемский р-н, Погореловская территория; в исходных данных указан адрес д. Боярское, в описании и открытых источниках также фигурирует д. Горбенцево
	Этаж / вход / формат	2 этажа, отдельные входы, наружная лестница на 2-й этаж, формат мастерской/гаражей с офисной частью
	Текущее использование	В эксплуатации; в описании указан действующий бизнес
	Инженерия и логистика	По фото и описанию: газовое отопление/котельное оборудование, радиаторы, электроснабжение, твердая площадка перед зданием, крупные ворота, подъезд с местной дороги
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	1,0–1,5 млн ₽
	Цена за м²	≈ 5 300–8 000 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача целиком под автосервис / ремонтную базу / склад+мастерскую: 250–350 ₽/м²/мес., 47–66 тыс. ₽/мес., 565–791 тыс. ₽/год; при входе ниже рыночного диапазона сценарий дает повышенную доходность
	Срок	1–3 мес. на доведение и упаковку + 3–9 мес. на поиск арендатора и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю: 1,0–1,5 млн ₽, 5 300–8 000 ₽/м², типовой срок экспозиции 6–12 мес.
	Дополнительный сценарий	Аренда с последующей продажей стабилизированного объекта: арендный поток 47–66 тыс. ₽/мес. + возможная продажа 1,2–1,6 млн ₽ после стабилизации
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные	Малый размер лота; наличие газового отопления по фото/источникам; твердая площадка и ворота; формат, понятный локальному конечному пользователю
	Слабые	Сельская локация с очень узким спросом; расхождение адреса в источниках; неполный набор подтвержденных техпараметров; тонкий рынок продажи и аренды
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	0,9–1,1 млн ₽ (≈ 4 800–5 800 ₽/м²): работают сценарии аренды и перепродажи как есть; ожидаемая доходность по аренде на таком входе высокая, при продаже сохраняется запас к торгу и срокам
	Комфортный вход	0,7–0,9 млн ₽ (≈ 3 700–4 800 ₽/м²): устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, появляется запас под CAPEX, юридические и технические риски

Критично подтвердить
до сделки

Точный адрес и связку с ЕГРН, права на землю, инженерные мощности, водоснабжение/канализацию, пожарную
пригодность, фактическое состояние конструкций, режим доступа и возможность грузового подъезда

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Вологодская обл., Тотемский р-н, д. Боярское Погореловского сельсовета; в тексте описания и открытых источниках также фигурирует д. Горбенцево, д. 1
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	35:14:0402006:251
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание производственного назначения; в описании — автосервис, ремонтно-механическая мастерская дорожно-строительной техники
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	188,4 м ² ; по описанию — двухэтажное здание с гаражами, котельной и пятью офисными помещениями; по описанию продавца объект расположен на земельном участке 6 000 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Отдельно стоящее двухэтажное здание; сочетание производственно-гаражной части и офисно-бытовых помещений
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Формат допускает использование целиком либо разделение на мастерскую/боксы и офисную часть по этажам
ИНЖЕНЕРИЯ	По фото и описанию: газовое котельное оборудование, радиаторное отопление, электроснабжение; подтвержденные данные по мощности, воде, канализации, вентиляции и пожарной системе в открытых источниках не представлены
ВОРОТА / РАЗГРУЗКА	По фото видны крупные гаражные/производственные ворота и твердая площадка перед фасадом
ТЕРРИТОРИЯ / МАНЕВРИРОВАНИЕ	По фото — открытая площадка из бетонных плит, визуально достаточная для маневрирования легкового и части коммерческого транспорта малого/среднего класса
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	По фото — базовая рабочая отделка офисных помещений, фасад в удовлетворительном визуальном состоянии, эксплуатационный формат без выраженной коммерческой «витрины»
РЕЖИМ ДОСТУПА	Отдельный подъезд с местной дороги; по фото объект расположен обособленно, без плотной застройки вокруг

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Сельская территория Погореловского направления Тотемского района; малонаселённая среда, локальный спрос формируется за счет хозяйственной, транспортной и сервисной деятельности района
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Боярское и Горбенцево расположены примерно в 59–61 км по автодороге от Тотьмы и рядом с Погорелово
ТИП ЛОКАЦИИ ДЛЯ ОБЪЕКТА	Для производственно-сервисного использования локация рабочая, но не торговая; спрос ориентирован на локального конечного пользователя, а не на потоковый рынок
ЯКОРЯ СПРОСА	Автосервис, ремонт техники, гаражно-складское использование, база подрядчика, сельхоз- и дорожный сервис

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В предоставленном массиве исследовано **5 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРОДАЖИ**. По географии база охватывает **ТОТЬМУ И ТОТЕМСКИЙ РАЙОН**; по типам — малые отдельно стоящие здания, производственно-складские объекты и сельские нежилые здания.

Распределение исследованной базы: **ГОРОД** — 2 объявления, **РАЙОН / СЕЛЬСКИЕ ЛОКАЦИИ** — 3 объявления. Для интерпретации дополнительно использованы сведения из открытых источников по рынку Тотьмы и малых населенных пунктов района.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть районные и городские ориентиры, виден реальный разброс цен, есть данные по срокам экспозиции, можно оценить влияние локации и размера лота.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: рынок очень тонкий, часть предложений архивные, часть объектов относится к иному продукту — городскому универсальному формату или банкротным торгам; поэтому выводы по стоимости следует трактовать как рыночный коридор, а не как точечную оценку.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения **КОРИДОРА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ** и логики ликвидности, но ограниченно подходит для точной оценки влияния отдельных техпараметров, так как по большинству аналогов инженерия раскрыта неполно.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	Move.ru	Тотьма, Запольная, 30	1709 м ²	16 000 000 ₽	9 362 ₽/м ²	2-этажное кирпичное производственно-коммерческое здание, участок 2 554 м ² , возможны разные функции	Сильно крупнее, городская локация, более широкий набор сценариев	Для объекта-аналогов в районе подтверждает верхний ориентир для крупных лотов; для рассматриваемого объекта по локации и формату скорее завышает цену
2	Move.ru	п. Текстильщики, Тотемский район	1 492,6 м ²	3 680 000 ₽	2 465 ₽/м ²	Склад/цех ЖБИ, крупный производственный объем	Сильно крупнее и менее универсален, но находится в сопоставимом районном контуре	Подтверждает нижнюю часть районного диапазона для крупного специального продукта; для небольшого рабочего здания указывает на премию за меньшую площадь

3	Tvoyadres	д. Погорелово, Тотемский район	624,6 м ²	1 399 000 Р	2 240 Р/м ²	Здание магазина, 1 этаж, есть газ, вода, канализация, электричество	Иной функционал, архивное предложение, крупнее объекта	Подтверждает низкую стоимость сельских районных объектов вне города; для рабочего автосервисного формата и меньшей площади объект должен стоить выше
4	Move.ru / Циан	Тотьма	149,7 м ²	15 500 000 Р	103 540 Р/м ²	Современное отдельно стоящее здание, 2014 г., автономное отопление, центральные сети	Городской малый универсальный объект в существенно более сильной локации	Это верх рынка для другого продукта; для сельского сервисно-производственного здания напрямую неприменим, но показывает масштаб премии за город и универсальность

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Наблюдаемый диапазон ask-цен** по изученной базе очень широкий: от **2 240 Р/м²** в сельских районных лотах до **103 540 Р/м²** в малом городском универсальном здании. Для рассматриваемого объекта релевантен не весь диапазон, а его сельско-районная часть.
- **Типовой рыночный коридор для объекта** с учетом локации, размера и производственно-сервисного формата оценивается на уровне **1,0–1,5 млн Р**, или **≈ 5 300–8 000 Р/м²**.
- **Средний ориентир** внутри коридора — около **1,2 млн Р**, или **≈ 6 400 Р/м²**, при условии подтверждения прав на землю, инженерии и рабочего технического состояния.
- **Типовой покупатель** — локальный предприниматель, подрядчик, сервис по ремонту техники, гаражно-складская база, коммунальная или дорожная структура.
- **Ликвидность низкая.** По районным объектам срок экспозиции обычно длинный; в изученной базе активные объявления висят порядка **4–8 месяцев** и более. На срок влияют сельская локация, узкий круг покупателей и необходимость подтверждать инженерную пригодность.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по району достоверно не измеряется из-за отсутствия массива закрытых сделок, но сам характер экспозиции указывает на переговорный рынок и вероятность торга.
- **Влияние размера лота:**
 - **Мелкие лоты до 200 м²:** в сильной городской локации могут стоить около **103 540 Р/м²**, но это другой продукт и другой покупатель.
 - **Средние лоты 200–700 м²:** по сельским и районным объектам наблюдается около **2 240 Р/м²**.
 - **Крупные лоты свыше 700 м²:** по району **2 465–9 362 Р/м²** в зависимости от города, функционала и качества объекта.
- Для рассматриваемого кейса размер **188,4 м²** — это плюс к ликвидности относительно крупных корпусов, но эта премия ограничена сельской локацией. Поэтому объект должен стоить выше крупных районных складов, но кратно ниже малого универсального здания в Тотьме.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В предоставленном массиве исследовано **7 ПОЗИЦИЙ**, из них **5 АДРЕСНЫХ НАБЛЮДЕНИЙ** и **2 ЛИСТИНГОВЫХ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДЕФИЦИТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ**. Часть массива относится к госимуществу, торгам или к офисно-торговому продукту и потому использовалась ограниченно.

География базы: **ТОТЬМА** как районный центр и **ТОТЕМСКИЙ РАЙОН**. В микролокации объекта публичный рынок аренды практически отсутствует, поэтому ставка определялась через ближайший конкурентный рынок — Тотьму — с поправкой на более слабую локацию объекта.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: видны рабочие ставки по блокам 150–390 м², есть расщепление по этажам и качеству, можно оценить влияние размера и универсальности помещения на ставку.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: крайне мало прямых аналогов именно под автосервис/производство в сельской локации; часть объявлений нерелевантна из-за офисно-торгового формата или нестандартных условий торгов.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения **РЫНОЧНОГО КОРИДОРА АРЕНДЫ**, но с повышенной осторожностью по верхней части диапазона.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по отдельным объявлениям встречаются НДС не включен / коммунальные частично включены / индивидуальные условия аренды. Для объекта в сельской локации типично ожидать гибкие переговорные условия.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	Move.ru	Тотьма, ул. Кирова, 63	155 м ²	≈ 72 000 ₽/ мес.	465 ₽/м ² / мес.	По описанию: газовое отопление, отдельный вход, первая линия	Городская локация, более сильный торгово-деловой формат	Завышает ставку относительно объекта за счет города и первой линии
2	Tvoyadres	Тотьма	155 м ²	93 000 ₽/мес.	600 ₽/м ² / мес.	Новое здание, возможно деление	Более качественный и городской продукт	Верх рынка для малого городского блока; для объекта не прямой ориентир
3	Move.ru / Ростелеком	Тотьма, ул. Бабушкина, 31	255 м ²	Переменная по блокам	240–350 ₽/м ² /мес.	НДС не включен, часть коммунальных включена, объект требует ремонта	Кабинетный/ универсальный формат, не сервисная база	Подтверждает нижнюю и среднюю часть районного коридора
4	Tvoyadres	Тотьма	390 м ²	97 500 ₽/мес.	250 ₽/м ² / мес.	Центральная улица, кабинетная нарезка	Крупнее объекта, иной формат, но сопоставим как районный коммерческий объем	Поддерживает базовую ставку для крупных и менее ликвидных блоков

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон ставок** по Тотьме и ближайшему конкурентному рынку: от **240 ₽/м²/мес.** до **600 ₽/м²/мес.**
- **Типовая ставка** для утилитарного сервисно-производственного или склад+офисного формата в районе – **250–400 ₽/м²/мес.** Для рассматриваемого объекта реалистичен диапазон **250–350 ₽/м²/мес.**
- **Типовой арендатор** – местный предприниматель, сервис по ремонту техники, база подрядчика, мастерская, склад+офис, коммунальная или сельхоз-структура.
- **Типовые условия рынка** переговорные: возможны индивидуальные условия по коммунальным платежам, НДС, каникулам и стартовой ставке, особенно для объектов вне центра.
- **Ликвидность низкая/умеренно низкая.** В Тотьме блоки 150–300 м² могут экспонироваться от нескольких недель до месяцев; у объекта в сельской локации срок поиска арендатора вероятно длиннее городского.

- **Дисконт “заявлено → факт”** по сделкам не подтвержден статистикой, но по характеру рынка вероятно реализуется через скидку, каникулы или гибкие условия, а не только через прямое снижение ставки.
- **Влияние размера блока:**
 - **Мелкие блоки до 70 м²:** могут формально показывать очень высокую ставку, вплоть до **1 666 Р/м²/мес.**, но это в основном офисно-торговый и госимущественный продукт, нерелевантный объекту.
 - **Средние блоки 150–270 м²:** рабочий диапазон **240–600 Р/м²/мес.**; на практике для обычного коммерческого продукта — **250–465 Р/м²/мес.**
 - **Крупные блоки 390 м² и более:** около **200–250 Р/м²/мес.**, с более длинной экспозицией.
- Для рассматриваемого объекта это означает, что сдача **целиком** дает наиболее простой путь реализации, а возможное деление на производственную и офисную части может повысить ставку, но усложнит управление и подбор арендаторов.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В предоставленном контексте объект присутствует в активной продаже как **АВТОСЕРВИС 188,4 м²** на Portal DA. Формат экспозиции — **ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ**. В карточке присутствует **РАСХОЖДЕНИЕ ПО АДРЕСУ**: в шапке указан адрес в д. Боярское, а в описании — д. Горбенцево. Цена экспозиции в предоставленных данных не раскрыта, поэтому этот блок используется только как сигнал о текущей рыночной упаковке и качестве исходных данных, без влияния на ценовой вывод.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда целиком под автосервис / ремонтную базу / склад+мастерскую	Рынок Тотьмы и района подтверждает рабочий диапазон 250–350 ₽/м²/мес.; объект имеет ворота, твердую площадку, газовое отопление по фото, офисно-бытовую часть и понятный сервисный формат	Локальный предприниматель, подрядчик, сервис по ремонту техники, коммунальная или сельхоз-структура	Подготовить объект к показу, привести в рабочий порядок территорию и подъезд, упаковать преимущества инженерии и функционала, запустить адресный поиск арендатора	Максимизирует денежный поток и лучше раскрывает полезность объекта, чем прямая продажа на тонком рынке
Продажа как есть конечному пользователю	На рынке района есть спрос на утилитарные производственно-сервисные здания, но ликвидность низкая; малый размер объекта делает его проще крупных районных корпусов	Конечный пользователь под автосервис, гаражную базу, мастерскую, склад+офис	Подготовить правовой пакет, устранить расхождения в адресе, сделать понятную техническую упаковку объекта, продавать в логике “готовая сервисная база”	Самый простой сценарий выхода без операционного управления, но с более длинным сроком экспозиции и высокой зависимостью от качества упаковки
Аренда с последующей продажей стабилизированного объекта	Если объект получает арендатора и подтвержденную операционную модель, он становится понятнее конечному покупателю; арендный поток снижает восприятие риска	Инвестор-частник, локальный собственник бизнеса, пользователь, который готов купить уже работающую базу	Сдать объект одному арендатору, стабилизировать платежный поток, затем вывести на продажу как работающий актив	Потенциально повышает цену выхода и расширяет круг покупателей, но требует времени и зависит от успешной сдачи в аренду

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком	Ставка 250–350 ₽/м²/мес.; месячный поток 47 100–65 940 ₽/мес.; годовой валовой поток 565 200–791 280 ₽/год	1–3 мес. подготовка + 3–9 мес. поиск арендатора и стабилизация	Ориентир 100 000–300 000 ₽ на косметику, территорию, упаковку; риск — узкий спрос и срок заполнения	2,3–5,6 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых по эффективному потоку	При входе 1,0–1,5 млн ₽: ориентировочно 25–45% годовых по эффективному потоку	Нерелевантен как разовая метрика выхода; сценарий потоковый	Экономически сильнейший сценарий, если подтверждается реальный арендный спрос
Продажа как есть	Цена реализации 1,0–1,5 млн ₽; 5 300–8 000 ₽/м²	6–12 мес. экспозиция и сделка	0–150 000 ₽ на упаковку, документы, минимальное доведение; риск — длинная экспозиция и торг	0,55–1,00 млн ₽ при целевой доходности 30–50% годовых	30–50% годовых	15–35%	Рабочий сценарий как альтернативный выход без операционного риска аренды
Аренда + последующая продажа	Арендный поток 47 100–65 940 ₽/мес.; стабилизация 6–12 мес.; последующая продажа 1,2–1,6 млн ₽	9–18 мес. суммарно	150 000–350 000 ₽; риск — неуспешная сдача в аренду и зависимость цены продажи от подтвержденного потока	0,80–1,20 млн ₽ при целевой доходности 30–50% годовых	30–45% годовых	25–50%	Лучше прямой продажи по экономике, но сложнее по реализации

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главная переменная — **реальная арендная ставка**: отклонение на 50–100 ₽/м²/мес. заметно меняет доходность сценария аренды.
- Сценарии чувствительны к **сроку заполнения**: в тонком районном рынке задержка на 3–6 месяцев существенно снижает фактическую доходность.
- Критично влияние **технической пригодности** для сервиса: мощность, вода/канализация, пожарная часть, подъезд и ворота напрямую определяют круг арендаторов и покупателей.
- Сценарии перепродажи чувствительны к **качеству правового пакета** и устранению адресного расхождения; без этого растет срок сделки и усиливается торг.
- Для всех сценариев важен **объем стартового CAPEX**: если потребуется не косметика, а существенное доведение инженерии или конструкций, комфортный вход должен быть ниже.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 1,2–1,3 МЛН Р ($\approx 6\,400\text{--}6\,900\text{ Р/м}^2$). На этом уровне еще работает базовый сценарий аренды целиком и ограниченно работает сценарий аренды с последующей продажей. Вилка доходности — ориентировочно **20–35% ГОДОВЫХ** при успешной сдаче. Для быстрой перепродажи запас уже небольшой.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 0,9–1,1 МЛН Р ($\approx 4\,800\text{--}5\,800\text{ Р/м}^2$). Это основной рабочий вход: проходят сценарии аренды, аренды с последующей продажей и продажи как есть без чрезмерной зависимости от оптимистичных допущений. Ориентировочная вилка доходности — **25–45% ГОДОВЫХ** в зависимости от выбранного сценария и срока реализации.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 0,7–0,9 МЛН Р ($\approx 3\,700\text{--}4\,800\text{ Р/м}^2$). На этом уровне устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, появляется запас на торг, CAPEX, срок экспозиции и возможные ограничения по инженерии. Ориентировочная вилка доходности — **35–60% ГОДОВЫХ**.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Расхождение адреса: Боярское / Горбенцево	юр/данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Привести адресную идентификацию к одному подтвержденному варианту во всех документах и маркетинге	Выписка ЕГРН по зданию, адресная справка, сопоставление кадастрового номера и фактического адреса
Нехватка критичной информации по правам на землю	юр/данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость, сценарии аренды и продажи	Подтвердить правовой статус участка и связь здания с землей	Кадастровый номер участка, выписка ЕГРН на участок, вид права, ВРИ, наличие обременений
Нехватка критичной информации по инженерии: мощность, вода, канализация, вентиляция, пожарка	тех/данные	Высокий	Ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость сценария автосервиса/мастерской	Подтвердить фактические подключения и пригодность для профильного использования	Договоры и ТУ, акты присоединения, мощность кВт, схема водоснабжения и канализации, состояние пожарной системы
Неизвестное состояние конструкций, крыши, пола и ворот	тех	Средний	CAPEX, срок запуска, цена	Провести технический осмотр и заложить резерв на доведение	Акт осмотра, фотофиксация, оценка кровли, несущих элементов, полов, ворот и фасада
Ограниченный спрос из-за сельской локации	рынок	Высокий	Срок, цена, ставка, вакансия	Продавать и сдавать объект не как “просто здание”, а как готовую сервисную базу с понятным use-case	Адресный лист потенциальных пользователей: подрядчики, сервисы, сельхоз- и дорожные компании района
Ограничения проезда и маневрирования для крупного транспорта	тех/рынок	Средний	Ставка, круг арендаторов, ликвидность	Подтвердить реальные параметры подъезда и при необходимости доработать организацию территории	Осмотр подъездных путей, ширина проезда, радиусы поворота, режим зимнего содержания дороги
Риск завышенных ожиданий по арендной ставке	рынок	Средний	Ставка, вакансия, доходность	Запускать маркетинг от нижней/средней части диапазона и тестировать адресный спрос	Подтверждение интереса арендаторов по ставке 250–350 ₽/м²/мес.

Нехватка подтвержденной информации о текущей операционной модели бизнеса

данные/
процедура

Средний

Цена, срок, сценарий
“покупка готовой базы”

Отделить стоимость недвижимости от стоимости действующего бизнеса и корректно упаковать предложение

Что входит в сделку: только здание или также оборудование, клиентская база, договоры, права пользования землей



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой **МАЛОЕ ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СЕРВИСНОЕ ЗДАНИЕ** с признаками пригодности под автосервис, ремонтную базу, мастерскую или формат склад+офис. Ключевой инвестиционный тезис здесь не в “пассивной” перепродаже, а в **ПРИКЛАДНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ ОБЪЕКТА ДЛЯ ЛОКАЛЬНОГО КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ**.

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ по текущему рынку оценивается на уровне **1,0–1,5 МЛН Р**. **РЕАЛИСТИЧНАЯ АРЕНДНАЯ СТАВКА** – **250–350 Р/М²/МЕС.**, что соответствует потоку **47–66 ТЫС. Р/МЕС.** Ключевые параметры, определяющие цену и ставку: подтвержденная инженерия, правовой статус земли, фактическое состояние конструкций и доступность для профильного транспорта.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Небольшая площадь 188,4 м² – ликвиднее крупных районных корпусов.
- Понятный конечному пользователю формат: автосервис, мастерская, база подрядчика.
- По фото и описанию присутствуют важные элементы для эксплуатации: газовое отопление, ворота, твердая площадка, офисная часть.
- На рынке района мало альтернатив, сопоставимых по размеру и функционалу.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Сельская локация с очень узким кругом покупателей и арендаторов.
- Тонкий рынок и длинная типовая экспозиция.
- Неполная подтвержденность ключевых технических параметров.
- Расхождение адреса и неполная правовая ясность по земельному участку снижают ликвидность и усиливают торг.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА ЦЕЛИКОМ ПОД ПРОФИЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ с последующей опцией продажи стабилизированного объекта. Эта стратегия выбрана потому, что:

- качественно она лучше всего соответствует самому объекту: здание выглядит как рабочая сервисная база, а не как “универсальная коммерция”;
- количественно она дает наилучшую экономику: даже нижняя часть рыночной ставки создает для объекта сильный денежный поток относительно его расчетной стоимости;
- по сложности она умеренная: нужен один профильный арендатор, а не сложная нарезка и многопользовательская схема;
- по срокам она реалистичнее, чем ожидание “идеального” покупателя на прямой продаже;
- по рискам она лучше раскрывает прикладную ценность объекта и позволяет продавать его не как абстрактное сельское здание, а как работающую базу.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ. Она менее приоритетна, потому что рынок покупки в районе очень узкий, экспозиция длинная, а покупатель сильно зависит от качества документов и инженерии. Этот сценарий разумен как быстрый выход, если арендная гипотеза не подтверждается в первые месяцы маркетинга.

СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ “СДАТЬ И ЗАТЕМ ПРОДАТЬ” выглядит сильнее по экономике, но менее приоритетен как стартовый из-за зависимости от успешной сдачи. Он становится логичным только после подтверждения реального арендатора и стабильного платежного потока.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: **ПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ ПРИГОДНОСТЬ, ЧИСТАЯ АДРЕСНО-ПРАВОВАЯ УПАКОВКА** и **НАЛИЧИЕ АДРЕСНОГО СПРОСА СО СТОРОНЫ ЛОКАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.**

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

АДРЕСНО-ПРАВОВАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ.

Это один из ключевых рисков, потому что он напрямую влияет на возможность сделки, срок экспозиции и величину торга. Если адрес и связка здания с землей не подтверждаются однозначно, объект будет восприниматься рынком как проблемный. Критичное действие — сверить ЕГРН по зданию и участку, устранить расхождения Боярское / Горбенцево.

02

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ.

Для производственно-сервисного здания это базовый ценообразующий фактор. Без понятной мощности, воды, канализации, вентиляции и пожарной части невозможно уверенно продавать или сдавать объект под профильного пользователя. Критичное действие — подтвердить фактические подключения и работоспособность инженерной инфраструктуры.

03

УЗКИЙ ЛОКАЛЬНЫЙ СПРОС.

Это системный рыночный риск для сельской локации: даже хороший по формату объект может долго искать покупателя или арендатора. Риск влияет на срок, цену и фактическую доходность. Критичное действие — вести не только витринный маркетинг, но и адресную работу по локальным подрядчикам, сервисам и хозяйственным пользователям района.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

РАБОЧИМ УРОВНЕМ ВХОДА для этого объекта следует считать **0,9–1,1 МЛН Р.** Именно этот диапазон одновременно позволяет:

- сохранить устойчивую экономику сценария аренды;
- не потерять альтернативу продажи как есть;
- иметь резерв под маркетинговую паузу, локальный торг и умеренный CAPEX.

МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД выше **1,2–1,3 МЛН Р** оправдан только в случае, если до сделки уже подтверждены инженерия, правовой пакет и реальный интерес арендатора. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 0,7–0,9 МЛН Р** предпочтителен, если есть риск дополнительных вложений в территорию, документы или инженерное доведение.

До сделки критично подтвердить:

- выписки ЕГРН по зданию и земельному участку;
- точный адресный статус объекта;
- перечень и параметры инженерных подключений;
- техническое состояние конструкций, крыши, пола, ворот и подъезда;
- что именно входит в сделку: только недвижимость или также элементы действующего бизнеса.

Приоритетные действия по выбранной стратегии:

- сначала привести в порядок **юридическую и техническую упаковку** объекта;

- затем выполнить [минимальное доведение](#) территории и визуального состояния для профильного пользователя;
- после этого запускать [адресный поиск арендатора](#) по локальному рынку подрядчиков, сервисов, дорожных и сельхоз-компаний;
- если в разумный срок адресный арендный спрос не подтверждается, использовать сценарий [продажи как готовой сервисной базы](#) в целевом ценовом коридоре.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственно-коммерческое здание 1709 м², ул. Запольная, 30 – Move.ru](#)
- [Отдельно стоящее здание 149,7 м², Тотьма – Move.ru](#)
- [Склад/цех ЖБИ 1492,6 м², п. Текстильщики – Move.ru](#)
- [Здание магазина 624,6 м², д. Погорелово, ул. Мира, 18 – ТвойАдрес](#)
- [Здание гаража 475,1 м², п. Красный Бор, ул. Советская, 1А – TBankrot](#)

АРЕНДА

- [Нежилые помещения 65,5 м², ул. Советская, 24 – TBankrot](#)
- [Нежилое помещение 41,7 м², ул. Советская, 24 – TBankrot](#)
- [Нежилые помещения 52,3 м², ул. Советская, 24 – TBankrot](#)
- [Торговое помещение 268 м², ул. Беяева, 3а – Move.ru](#)
- [Помещение свободного назначения 255 м², ул. Бабушкина, 31 – Move.ru](#)
- [Каталог объявлений Тотемского района – Move.ru](#)
- [Каталог торгов и аренды производственных объектов Вологодской области – TBankrot](#)

[Ссылка на карту](#)