

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Офисное помещение

Орловская обл., г. Ливны, ул. Победы, д. 5

Нежилое помещение · Офисное
помещение

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Нежилое помещение, офисное помещение
	Площадь	156,5 м ²
	Адрес / район / микрорайон	Орловская обл., г. Ливны, ул. Победы, д. 5; жилой район города

	Этаж / вход / формат	1 этаж, вход с улицы, встроенное помещение в 5-этажном жилом доме
	Класс / качество	Класс С, офисная отделка, действующее эксплуатируемое помещение
	Планировка	Крупный клиентский зал + ряд отдельных помещений + санузел; формат ближе к смешанной кабинетно-зальной схеме
	Инженерия / климат	Центральное отопление, вентиляция, кондиционирование, 14 кВт, пожаротушение
	Парковка / доступ	Наземная парковка, пандус, хорошая доступность до остановок общественного транспорта
	Текущее использование	Офисные цели; по фото и открытым источникам помещение использовалось как офис/отделение Сбера
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	5,2–5,7 млн ₽
	Ориентир за 1 м ²	33,2–36,4 тыс. ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду целиком как офис/клиентский сервис: 470–560 ₽/м ² /мес., 73 555–87 640 ₽/мес., 882 660–1 051 680 ₽/год; потенциальная валовая доходность при входе 5,1–5,4 млн ₽: около 16–20% годовых
	Срок	С учетом заявленной передачи с 26.10.2026: доведение не требуется или минимально; поиск арендатора и стабилизация после освобождения — ориентир 2–6 мес. после передачи
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю/локальному инвестору: 5,2–5,7 млн ₽, 33,2–36,4 тыс. ₽/м ² ; быстрый выход вероятнее в коридоре 4,8–5,1 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	1) 1 этаж и вход с улицы; 2) готовая офисная отделка и клиентский формат; 3) есть вентиляция и кондиционирование; 4) умеренный бюджет покупки для города
	Слабые стороны	1) рынок Ливен неглубокий; 2) размер 156,5 м ² менее ликвиден, чем блоки 50–100 м ² ; 3) передача только с 26.10.2026; 4) есть расхождение по высоте потолков и неполная юридическая раскрываемость по ЕГРН
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	4,8–5,1 млн ₽, или 30,7–32,6 тыс. ₽/м ² . На этом уровне работают аренда целиком и последующая продажа; ориентир доходности: аренда 17–22% годовых валово, перепродажа 30–50% ROI при выходе в рынок
	Комфортный вход	4,3–4,7 млн ₽, или 27,5–30,0 тыс. ₽/м ² . Создает запас под срок, торг, возможные простои и локальный CAPEX; сценарии аренды и продажи становятся устойчивее, доходность аренды поднимается к 19–24% годовых валово

Критично подтвердить
до сделки

Обременения и назначение по ЕГРН, условия и фактический срок освобождения, действительное техническое
состояние, состав инженерии и фактическую планировку/делимость

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Орловская обл., г. Ливны, ул. Победы, д. 5
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	57:26:0010412:1300
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / офисное помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	156,5 м ² ; встроенное помещение на 1 этаже жилого дома
ДОМ	5-этажный кирпичный жилой дом, 1998 года постройки; кадастровый номер дома 57:26:0010412:167

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КЛАСС / КАЧЕСТВО	Класс С; офисная отделка; помещение в эксплуатации
ПЛАНИРОВКА	По фото и плану: входная зона, коридор, крупный операционный/клиентский зал, несколько отдельных помещений, санузел; формат пригоден под офис с клиентской функцией
ВЫСОТА ПОТОЛКОВ	В источниках указано 3,0 м; в текстовом описании отдельно указано 2,76 м
ИНЖЕНЕРИЯ	Электрическая мощность 14 кВт; центральное отопление; вентиляция; кондиционирование; наружное освещение; пожаротушительные системы
САНУЗЛЫ / МОКРЫЕ ТОЧКИ	Санузел подтверждается по фото
ВХОДНАЯ ГРУППА / ДОСТУП	Вход с улицы; пандус; помещение расположено на 1 этаже

ПАРКОВКА	Наземная
РЕЖИМ ДОСТУПА / ОХРАНА	Прямые подтвержденные сведения о режиме доступа и охране помещения в материалах не раскрыты
СОСТОЯНИЕ	По фото помещение эксплуатируемое, с рабочей офисной отделкой и клиентской зоной

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Жилой район Ливен; встроенная коммерция в жилом доме
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Близость остановок общественного транспорта; по картографическим источникам ближайшие остановки в пешей доступности около 4–5 минут
ОКРУЖЕНИЕ	Жилая застройка, школы, детские сады, поликлиника, гипермаркеты; по адресу устойчиво обнаруживается банковская функция
ДЕЛОВАЯ СРЕДА	Для Ливен объект конкурирует не с классическими бизнес-центрами, а с помещениями на 1 этажах жилых домов и небольшими торгово-офисными форматами
ПАРКОВОЧНЫЙ КОНТЕКСТ	В описании заявлена хорошая парковочная зона; закрепленные места не подтверждены

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база продажи коммерческих помещений в Ливнах и релевантных форматах встроенной коммерции. В ядре городского рынка подтверждено 13 объявлений продажи помещений в Ливнах и 10 объявлений в сегменте помещений свободного назначения. Для детального сравнения использованы объявления по центральным и околоулицным улицам города, где конкурируют форматы офис / услуги / клиентский сервис на первых этажах и в небольших зданиях.

Глубина базы по уровням: по самому дому выявлена текущая экспозиция объекта; по микролокации и конкурентным улицам использованы предложения на ул. Ленина, Дзержинского, Дружбы Народов, Пушкина; по городу – широкий список Ливен. Сильная сторона базы – она отражает реальный тонкий рынок конкретного города. Ограничение – рынок неглубокий, часть данных представлена ask-ценами, а не закрытыми сделками, отдельные карточки имеют архивный статус. Надежность базы достаточна для обоснования рыночного диапазона стоимости объекта и для оценки влияния размера лота на цену и ликвидность, но выводы по фактическому дисконту сделки следует считать осторожными.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	CIAN / ул. Ленина, 24	Ливны, центр	140,7 м²	4 500 000 ₽	31 983 ₽/м²	Отдельное здание, 2 этаж из 2, центр, коммуникации, парковка	Близкий по площади, но не 1 этаж и не встроенное помещение в жилом доме	– за этажность; + за центральную локацию
2	CIAN / ул. Пушкина, 1А	Ливны, центр	161,2 м²	4 500 000 ₽	27 916 ₽/м²	Цоколь, 2 входа, жилой дом 2016 г., центральные коммуникации	Очень близкая площадь, но цоколь вместо 1 этажа	– у аналога из-за цоколя
3	CIAN / ул. Дружбы Народов, 126к2	Ливны	107,2 м²	4 000 000 ₽	37 313 ₽/м²	1 этаж, отдельный вход, вход из ТЦ, автономное отопление, вентиляция, кондиционирование	Меньше площадь, сильнее торгово-клиентская позиция и лучше коммерческая упаковка	+ у аналога
4	CIAN / ул. Дружбы Народов, 159	Ливны	72,8 м²	2 550 000 ₽	35 027 ₽/м²	1 этаж, жилой дом, 1-я линия, два входа	Существенно меньше площадь, более ликвидный размер блока	+ у аналога
5	CIAN / ул. Дружбы Народов, 159	Ливны	72,0 м²	2 500 000 ₽	34 722 ₽/м²	–1 этаж, 1-я линия, два входа	Меньше площадь, но хуже этажность	Смешанное: + за размер, – за цоколь

6	CIAN / ул. Дзержинского, 92А	Ливны, центр	25,0 м²	1500 000 Р	60 000 Р/м²	Цоколь, центр, малый ликвидный блок	Несопоставим по размеру, но хорошо показывает премию малых блоков	+ у аналога за малый размер
---	------------------------------	--------------	---------	------------	-------------	-------------------------------------	---	-----------------------------

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По релевантному сегменту встроенных помещений под офис/услуги в Ливнах рыночный ask-диапазон составляет ориентировочно 27,9–37,3 тыс. Р/м² по близким аналогам; верхние уровни 50–60 тыс. Р/м² относятся главным образом к малым блокам и не являются прямым ориентиром для данного лота.
- Типовая рыночная цена для объекта такого размера и формата оценивается в коридоре 33,2–36,4 тыс. Р/м², или 5,2–5,7 млн Р за помещение.
- Средний ориентир по наиболее релевантной выборке находится около 34–36 тыс. Р/м².
- Типовой покупатель – локальный пользователь под офис/услуги либо частный инвестор под аренду сервисному арендатору.
- Ликвидность у рынка умеренно низкая: типовая экспозиция по городу может составлять от 2–3 месяцев до 6–12 месяцев, а на срок сильно влияют размер лота, фасадность, этажность и готовность к немедленной передаче.
- Подтвержденного дисконта “заявлено → факт” по сделке нет; по косвенным признакам рынок переговорный.
- Влияние размера лота выражено отчетливо: малые блоки до 75 м² продаются примерно по 34,7–60,0 тыс. Р/м² и обычно ликвиднее; средние блоки 90–160 м² – примерно по 27,9–37,3 тыс. Р/м²; крупные лоты свыше 500 м² – около 8,4–30,3 тыс. Р/м² и заметно менее ликвидны. Для объекта 156,5 м² это означает: он находится выше самого ликвидного массового размера, поэтому для быстрой продажи потребуются дисконт к типовому рынку.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база аренды по Ливнам в сегменте помещений, конкурирующих за офисного и сервисного арендатора. Подтверждено 15 объявлений аренды помещений по городу, 6 объявлений в разделе офисов, а также дополнительные данные по агрегаторам. По самому объекту обнаружена текущая арендная экспозиция. Для оценки использованы не только “чистые офисы”, но и помещения свободного назначения на 1 этажах и в административных зданиях, если они конкурируют за одного и того же арендатора.

Сильная сторона базы – хорошее покрытие реального конкурентного поля малого города. Ограничения – часть объявлений архивная, условия аренды раскрыты неполно, присутствуют агрегаторные дубли. Надежность базы достаточна для определения рабочей ставки и для оценки влияния площади на ставку и ликвидность. Типовые условия рынка по доступным объявлениям: коммунальные платежи часто не включены, встречаются обеспечительный платеж 1 месяц и арендные каникулы; единообразных данных по НДС нет.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	CIAN / ул. Дзержинского, 104	Ливны, центр	87 м²	25 000 Р/мес.	287 Р/м²/мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, отдельный вход, центр	+ за центр, – за меньший размер и, вероятно, более простой формат
2	ShopAndMall / ул. Победы, 5	Ливны	156,5 м²	84 979 Р/мес.	543 Р/м²/мес.	Не раскрыты; передача с 26.10.2026	Текущая экспозиция самого объекта; в таблицу не используется как аналог оценки	–

3	CIAN / ул. Дружбы Народов, 159	Ливны	72 м ²	35 000 ₽/мес.	486 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, 1-я линия, более ликвидный размер	+ у аналога
4	CIAN / ул. Дружбы Народов, 101	Ливны	65,3 м ²	50 000 ₽/мес.	766 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Малый блок с высокой проходимостью	+ у аналога за малый размер и локацию
5	CIAN / ул. Дружбы Народов, 126к2	Ливны	107,2 м ²	100 000 ₽/мес.	933 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Сильная коммерческая локация, отдельный вход, остановка рядом	+ у аналога
6	CIAN / ул. Свердлова, 35	Ливны	240 м ²	60 000 ₽/мес.	250 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Крупнее площадь, ПСН, иной формат	– у аналога за крупный размер
7	CIAN / Октябрьский пер., 2	Ливны	1 234 м ²	308 500 ₽/мес.	250 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Административно-складской комплекс, несопоставимый крупный лот	– у аналога за масштаб и формат

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Широкий наблюдаемый рынок аренды по Ливнам очень неоднороден: от 118 до 984 ₽/м²/мес., но для сопоставимого продукта рабочий коридор уже – около 300–650 ₽/м²/мес.
- Для объекта 156,5 м² типовая рыночная ставка оценивается в диапазоне 470–560 ₽/м²/мес., что соответствует 73 555–87 640 ₽/мес.
- Опубликованная ставка самого объекта 543 ₽/м²/мес. находится в верхней части рабочего рыночного диапазона, но еще укладывается в рынок при условии готовности помещения и качественной экспозиции.
- Типовой арендатор – сервисный бизнес, офис продаж, ПВЗ, финансовые/юридические услуги, медицинские и образовательные услуги, локальный ритейл с клиентской функцией.
- Типовые условия рынка: часто КУ отдельно, обеспечительный платеж 1 месяц, возможны каникулы; единых данных по НДС и каникульным пакетам по всем аналогам нет.
- Ликвидность аренды умеренно низкая: малые блоки на хорошей локации могут находить арендатора за 2–8 недель, средние блоки 80–200 м² – чаще за 2–6 месяцев, крупные блоки сдаются заметно дольше.
- Влияние размера блока выражено явно: малые блоки до 80 м² сдаются примерно по 486–984 ₽/м²/мес. и являются наиболее ликвидными; средние 80–200 м² – примерно по 287–543 ₽/м²/мес.; крупные свыше 200 м² – около 118–250 ₽/м²/мес. Для данного объекта это означает, что аренда целиком возможна, но уступает малым блокам по ликвидности.
- По формату спроса в Ливнах сильнее всего воспринимаются понятные клиентские помещения на 1 этаже; смешанная кабинетно-зальная схема для офиса/сервиса в целом рыночна, тогда как чистый крупный openspace без клиентской функции был бы слабее.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдены объявления именно данного объекта в продаже и аренде на нескольких площадках. По продаже выявлена активная экспозиция на ShopAndMall: цена 5 388 000 ₽, формат – помещение целиком, дата размещения 18.03.2026, срок экспозиции на дату анализа около 65 дней. По аренде выявлена активная экспозиция на ShopAndMall и агрегаторах: ставка 84 979 ₽/мес., или 543 ₽/м²/мес., также в формате помещения целиком. В описании повторяется важное ограничение: освобождение и передача – с 26.10.2026, при этом договор возможен ранее с отлагательным условием.

Признаков активной нарезки на блоки не выявлено. По параметрам между площадками существенных расхождений, кроме округления площади и общего статуса, не обнаружено. Для продажи текущая экспозиция пока не выглядит критически долгой, но сам факт отложенной передачи снижает круг покупателей и арендаторов и увеличивает ожидаемый торг. Для аренды размещение до фактической даты передачи работает скорее как ранний маркетинг, а не как индикатор мгновенной ликвидности.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенной коммерции в Ливнах активен, но емкость спроса ограничена масштабом города. Основной спрос формируют локальные пользователи и малый бизнес, а не институциональные игроки. Для рассматриваемого объекта это означает: конкурентоспособность определяется не “классом офиса” как таковым, а способностью быстро дать понятный клиентский формат на 1 этаже по умеренному бюджету.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача в аренду целиком как офис / клиентский сервис	Рынок для блоков 80–200 м ² подтверждает ставку порядка 470–560 ₽/м ² /мес.; у объекта есть 1 этаж, вход с улицы, офисная отделка, климат и клиентский зал	Локальный сервисный бизнес, финансовые услуги, ПВЗ, мед/образовательные услуги, офис продаж	Освободить помещение в заявленный срок, провести базовую уборку и предпродажную/предарендную упаковку, подготовить маркетинг с упором на клиентскую функцию и готовую инженерную базу	Основной денежный поток 73,6–87,6 тыс. ₽/мес.; сценарий наиболее реалистичен для инвестора, ориентированного на доход
Продажа как есть конечному пользователю	Рынок продажи близких объектов подтверждает диапазон около 33,2–36,4 тыс. ₽/м ² ; объект находится в рыночном формате 1 этажа встроенной коммерции	Локальный собственник бизнеса, частный инвестор под аренду, пользователь под офис/услуги	Держать объект в рыночном коридоре, акцентировать готовность помещения, отдельный вход, парковку и инженерную оснащенность	Вероятный выход 5,2–5,7 млн ₽; быстрый выход возможен ниже рынка, но без арендного потока сценарий менее доходный для инвест-входа
Сдача под сервисный/квази-банковский формат после легкой перепакровки	Фото подтверждают клиентский зал и формат обслуживания посетителей; для Ливен спрос на помещения с понятной клиентской функцией выше, чем на “чистые” офисы back-office	Микрофинансы, страхование, медицинские и образовательные услуги, локальные сети услуг	Обновить навигацию, зонирование, освещение, убрать брендрование текущего пользователя, адаптировать переговорную/приемную зону	Повышение качества экспозиции и защита ставки ближе к верхней границе рынка; сценарий реалистичен, но его эффект зависит от фактического состояния после освобождения

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком как есть	Ставка 470–560 ₽/м²/мес.; 73 555–87 640 ₽/мес.; 882 660–1 051 680 ₽/год	После освобождения: поиск арендатора и стабилизация 2–6 мес.	Существенный CAPEX не заложен; риск — задержка передачи, вакансии и нераскрытые условия КУ/НДС	5,1–10,5 млн ₽ при целевой валовой доходности 10–20% годовых	При входе 5,388 млн ₽: около 16,4–19,5% годовых валово	Для арендного сценария как отдельной годовой модели нерелевантен	Лучший базовый сценарий по балансу реализуемости и дохода
Продажа как есть	Цена реализации 5,2–5,7 млн ₽; 33,2–36,4 тыс. ₽/м²	Экспозиция/ сделка 3–9 мес.	CAPEX не заложен; риск — тонкий рынок и отложенная передача	3,5–4,4 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	При покупке по 5,388 млн ₽ доходность отсутствует; сценарий работает как выход для конечного покупателя, а не как классический инвест-флип	При входе 3,5–4,4 млн ₽: около 18–61%	Для инвестора приемлем только при глубоком дисконте ко входу
Аренда после легкой перепакровки	Ставка ориентирно ближе к верхней границе рынка: до 560 ₽/м²/мес.; до 87 640 ₽/мес.; до 1 051 680 ₽/год	После освобождения: доведение + поиск арендатора 3–7 мес.	Точный CAPEX по перепакровке не раскрыт входными данными; сценарий чувствителен к фактическому состоянию помещения после освобождения	Полноценный допустимый вход ограниченно рассчитывается из-за отсутствия подтвержденного CAPEX	Зависит от объема затрат; без подтвержденного бюджета корректно не фиксируется	Ограниченно релевантен без подтвержденного CAPEX	Сценарий реалистичен качественно, но уступает базовому по определенности расчетов

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика наиболее чувствительна к фактической дате освобождения и передачи: задержка напрямую удлиняет срок запуска арендного сценария и ухудшает доходность входа.
- Сильное влияние оказывает ставка аренды в диапазоне 470–560 ₽/м²/мес.: изменение на 50 ₽/м²/мес. заметно меняет годовой поток.
- Продажный сценарий критично чувствителен к глубине дисконта на входе: при покупке близко к рыночной цене перепродажа почти не оставляет маржи.
- Неполная раскрытость условий аренды, КУ, НДС и возможного CAPEX ограничивает точность расчета эффективной, а не номинальной доходности.
- Для данного города размер 156,5 м² сам по себе является чувствительным параметром ликвидности: спрос уже уже, чем на блоки 50–100 м².

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 5,3–5,4 млн ₽, или 33,9–34,5 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий аренды целиком с валовой доходностью порядка 16–19,5% годовых. Продажный инвест-сценарий при таком входе практически не работает и остается только как выход конечному покупателю.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,8–5,1 млн ₽, или 30,7–32,6 тыс. ₽/м². На этом уровне рабочими становятся аренда целиком как основной кейс и продажа как альтернативный выход. Ориентир по аренде — около 17–22% годовых валово, по перепродаже — достижимый ROI в диапазоне целевых 30–50% при выходе в рыночный коридор.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,3–4,7 млн ₽, или 27,5–30,0 тыс. ₽/м². Этот уровень создает запас к рискам по сроку передачи, торгу, простою и ограниченному рынку Ливен. При нем устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии: аренда целиком, удержание под поток, продажа конечному пользователю после стабилизации. Ориентир по аренде — около 19–24% годовых валово.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Отложенная передача помещения до 26.10.2026	процедура	Высокий	Срок, реализуемость, доходность, вакансии	Структурировать сделку с учетом отлагательного условия и цены времени	Правовой механизм передачи, возможность досрочного освобождения, ответственность сторон за срыв сроков
Неглубокий рынок Ливен для лотов 150+ м ²	рынок	Высокий	Цена, срок, ставка, вакансии	Заходить с дисконтом, делать упор на арендный сценарий, качественно упаковать экспозицию	Актуальная конкурентная экспозиция на дату сделки и обратная связь по спросу на блоки 100–200 м ²
Нехватка критичной информации по ЕГРН и обременениям	данные	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок	Проводить сделку только после документального подтверждения юридической чистоты	Актуальная выписка ЕГРН, правообладатель, ограничения/обременения, официальное назначение помещения
Нехватка критичной информации по фактическим условиям освобождения и пользования объектом	данные	Высокий	Срок, вакансии, доходность, реализуемость	Увязать цену и условия расчетов с фактом освобождения	Есть ли действующее пользование, внутренние договоренности, статус выезда текущего пользователя
Несоответствие ожиданий рынку по классу офисного продукта	рынок	Средний	Ставка, срок, цена	Позиционировать объект как офис/сервис класса С, а не как высококлассный офис	Фактическое состояние отделки, инженерии, фасада и входной группы после освобождения
Ограниченная раскрытость условий аренды рынка: КУ, НДС, каникулы	данные	Средний	Ставка, доходность	Считать экономику в консервативной логике и отделять ask от effective rent	Какие расходы остаются на собственнике, какие условия реально принимает рынок по аналогам
Возможный CAPEX на удаление брендинга и адаптацию под нового арендатора	тех	Средний	CAPEX, срок, ставка	Выбирать арендатора под существующую конфигурацию, минимизировать переделки	Состав имущества, состояние отделки и объем работ после выезда текущего пользователя
Расхождение данных по высоте потолков	данные	Низкий	Ставка, позиционирование	Использовать в экспозиции только подтвержденный параметр	Техпаспорт/БТИ и фактический обмер

Парковка не закреплена
юридически

процедура

Низкий

Ставка, ликвидность

Не закладывать в презентацию
“собственную парковку”, а
позиционировать как доступную
наземную

Есть ли выделенные места или только
общий придомовой ресурс



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой встроенное офисное помещение класса С на 1 этаже жилого дома, с готовой офисной отделкой, клиентским залом, отдельным входом, базовой инженерией и климатом. Для Ливен это не классический “офисный” рынок, а рынок универсальной встроенной коммерции под офис/услуги/клиентский сервис. Рыночная стоимость объекта для конечного покупателя оценивается в диапазоне 5,2–5,7 млн Р, а реалистичная рыночная ставка аренды — в диапазоне 470–560 Р/м²/мес., или 73,6–87,6 тыс. Р/мес. Ключевые параметры объекта — 1 этаж, клиентская конфигурация, готовность помещения и срок фактического освобождения; ключевой параметр рынка — слабая глубина спроса на блоки свыше 100 м².

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- 1 этаж и вход с улицы — сильная база для офиса с клиентским потоком.
- Помещение уже эксплуатировалось в банковском формате, что подтверждает рабочую пригодность для сервисного сценария.
- Есть офисная отделка, вентиляция, кондиционирование, центральное отопление и санузел.
- Абсолютный бюджет покупки умеренный, что делает объект доступным для частного инвестора.
- Текущий ask по продаже находится близко к рынку, а не в явном отрыве от него.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Ливны — тонкий рынок с ограниченным числом покупателей и арендаторов.
- Площадь 156,5 м² уже хуже по ликвидности, чем наиболее востребованные блоки 50–100 м².
- Передача помещения отложена до 26.10.2026, что снижает инвестиционную скорость.
- Юридическая и техническая информация раскрыта не полностью: без ЕГРН и осмотра ряд критичных параметров остается неподтвержденным.
- Продажный сценарий при входе близко к текущей цене почти не дает инвест-маржи.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ПОД АРЕНДУ ЦЕЛИКОМ КАК ОФИС/КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС** с последующим удержанием объекта в доходном портфеле или продажей уже как стабилизированного помещения. Эта стратегия выбрана как основная, потому что именно она лучше всего опирается на реальные свойства объекта: 1 этаж, отдельный вход, действующая офисная отделка, клиентский зал и инженерная готовность. Количественно она подтверждается рабочим рынком аренды 470–560 Р/м²/мес. и дает валовую доходность порядка 16–20% годовых даже вблизи текущей цены предложения.

Альтернатива в виде продажи как есть остается возможной, но менее приоритетной. Причина проста: рынок продажи в Ливнах позволяет продать объект конечному пользователю, однако для инвестиционного входа этот сценарий требует заметного дисконта к покупке, иначе маржа становится недостаточной. Сценарий легкой перепакровки под сервисный формат тоже разумен, но уступает базовому по определенности, потому что точный CAPEX после освобождения не подтвержден.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: фактической передачи в заявленный срок, сохранности рабочего состояния помещения после освобождения и возможности удержать рыночную ставку без существенных каникул и дополнительных вложений.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ОТЛОЖЕННАЯ ПЕРЕДАЧА ДО 26.10.2026.

Это ключевой риск, потому что он прямо сдвигает старт денежного потока и влияет на цену времени. Для аренды это означает отсрочку дохода, для продажи — сужение круга покупателей. Критично документально зафиксировать механизм передачи, санкции и возможный досрочный выход объекта.

02

ТОНКИЙ РЫНОК ДЛЯ ПЛОЩАДИ 156,5 м².

Этот риск ключевой, потому что размер объекта находится выше самого ликвидного городского сегмента. Он влияет на срок аренды, срок продажи и глубину торга. Критично сопоставить объект с актуальной конкурентной экспозицией на дату сделки и не заходить по цене, рассчитанной на “быстрый” рынок.

03

НЕХВАТКА ЮРИДИЧЕСКИ КРИТИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Отсутствие актуальной выписки ЕГРН и полной картины по обременениям влияет на саму реализуемость сделки и на допустимый уровень входа. Критично подтвердить право, ограничения, официальное назначение помещения и отсутствие препятствий для дальнейшего использования как коммерческого офиса/сервиса.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Рабочим уровнем входа по объекту следует считать **4,8–5,1 МЛН Р**. Именно этот диапазон позволяет не просто купить объект “в рынке”, а реализовать основную стратегию аренды с приемлемой доходностью и оставить альтернативу в виде дальнейшей продажи. Вход выше 5,3–5,4 млн Р допустим только для инвестора, который уверен именно в долгосрочном арендном удержании и готов принять ограниченную гибкость по выходу.

Если удастся договориться в диапазоне **4,3–4,7 МЛН Р**, объект становится существенно комфортнее как инвестиционный кейс: появляется запас на возможный простой, торг, косметическое доведение и рыночные колебания. Такой вход особенно важен с учетом отсроченной передачи и ограниченного спроса в городе.

До сделки критично подтвердить: юридическую чистоту по ЕГРН, фактический статус освобождения и условия передачи, отсутствие скрытых ограничений, фактическое состояние помещения после выезда, а также параметры инженерии и планировки по техдокументации. В первую очередь логично выполнить юридическую проверку объекта и зафиксировать в договорной конструкции цену времени до передачи. Следующий шаг после подтверждения документов — готовить арендную упаковку с упором на клиентский формат, 1 этаж, отдельный вход, готовую отделку и инженерную базу. Если после освобождения состояние помещения окажется близким к текущему, приоритетно запускать арендный сценарий; если выявится существенный износ или задержка, цену входа следует пересматривать в сторону комфортного диапазона.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Продажа помещений в Ливнах — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 140,7 м², ул. Ленина, 24 — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 161,2 м², ул. Пушкина, 1А — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 25 м², ул. Дзержинского, 92А — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 107,2 м², ул. Дружбы Народов, 126к2 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Помещение 87 м², ул. Дзержинского, 104 — ЦИАН](#)
- [Помещение 30,5 м², ул. Дзержинского, 92А — ЦИАН](#)
- [Помещение 1 234 м², Октябрьский пер., 2 — ЦИАН](#)
- [Помещение 240 м², ул. Свердлова, 35 — ЦИАН](#)
- [Помещение 480 м², ул. Свердлова, 35 — ShopAndMall](#)

- [Помещение свободного назначения 72 м², ул. Дружбы Народов, 159 – ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 72,8 м², ул. Дружбы Народов, 159 – ЦИАН](#)
- [Офис 33 м², ул. Карла Маркса, 118 – Твой Адрес](#)
- [Офис 43,9 м², ул. Ленина, 25 – Твой Адрес](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Офисное помещение 156,5 м², ул. Победы, 5 – ShopAndMall](#)

- [Помещение 73 м², Железнодорожная ул., 10В – ЦИАН](#)
- [Помещение 20 м², ул. Орджоникидзе, 2А – ЦИАН](#)
- [Помещение 380 м², ул. Поликарпова, 6А – ЦИАН](#)
- [Аренда помещений в Ливнах – ЦИАН](#)
- [Аренда офисов в Ливнах – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Офисное помещение 156,5 м², ул. Победы, 5 – ShopAndMall](#)
- [Офис 157 м², ул. Победы, 5 – Olan](#)
- [Помещение 156,5 м², ул. Победы, 5 – Твой Адрес](#)

[Ссылка на карту](#)