

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Челябинск, ул Логовая, д 26А

ОФИСНЫЙ ЦЕНТР НА УЛ. ЛОГОВАЯ, 26А

г. Челябинск, ул. Логовая, д. 26А
Нежилое здание · Офисное здание
Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Отдельно стоящее нежилое здание офисного назначения
	Площадь	1775 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Челябинск, ул. Логовая, 26А, Курчатовский район, первая линия Новоградского проспекта
	Этаж / вход / формат	4 уровня фактического использования: цоколь, 1 этаж, 2 этаж, мансарда; 2 входные группы в здание, отдельный вход в цоколь

	Текущее использование	По открытым источникам адрес используется производственно-офисным пользователем; по пользовательскому описанию статус бизнеса — действующий
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	95–110 млн ₽
	Ориентир	53 500–62 000 ₽/м ² для продажи зданием как единого лота в текущем формате
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Мультиаренда по этажам и крупным блокам: 750–850 ₽/м ² /мес., стабилизированный поток 1,20–1,33 млн ₽/мес., 14,4–16,0 млн ₽/год, потенциальная доходность при целевом входе 15–19% годовых
	Срок	3–4 мес. на доведение и упаковку + 4–8 мес. на набор арендаторов и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Сдача одному якорному арендатору: 550–650 ₽/м ² /мес., 0,98–1,15 млн ₽/мес., 11,7–13,8 млн ₽/год
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	2-й альтернативный сценарий	Продажа после перепакровки/деления по этажам: ориентир 70 000–85 000 ₽/м ² , валовая выручка 124,3–150,9 млн ₽
	Сильные стороны	Первая линия Новоградского проспекта; свободные планировки и делимость; собственная газовая котельная и 150 кВт; наземная парковка и хорошая автодоступность
	Слабые стороны	Объект не выглядит как классический стабилизированный БЦ; есть расхождения по классу, этажности и составу площади; крупный лот хуже ликвиден при продаже/сдаче целиком; условия аренды и OPEX не раскрыты
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	82–88 млн ₽, или 46 200–49 600 ₽/м ² . При таком входе рабочими становятся мультиаренда и сдача одному арендатору, а при удачной упаковке сохраняется опция последующей продажи по этажам. Ожидаемая вилка доходности: 15–19% годовых по арендному сценарию и 30–40% ROI по продажному сценарию перепакровки
	Комфортный вход	72–78 млн ₽, или 40 600–44 000 ₽/м ² . Этот уровень создает запас под CAPEX, сроки набора арендаторов, торг и юридико-технические отклонения; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии. Ожидаемая доходность: 18–22% годовых по аренде и 40–50% ROI по продаже после перепакровки
	Критично подтвердить до сделки	Состав площади и статус мансарды, правовой статус участка и здания, фактическое состояние инженерии, парковку и эксплуатационные расходы, допустимость деления и фактическую арендоемкость этажей

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	г. Челябинск, ул. Логовая, д. 26А, 454100
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	В открытых подтвержденных данных не установлен
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание / офисное здание
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	1 775 м ² ; земельный участок 1 144 м ² ; по пользовательскому описанию в состав входят цоколь 472,7 м ² , 1 этаж 461,3 м ² , 2 этаж 441,7 м ² , мансардный уровень около 400 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КЛАСС / СОСТОЯНИЕ	По пользовательским данным класс С, отделка офисная; в архивной рыночной экспозиции объект заявлялся как класс В
ЭТАЖНОСТЬ	По пользовательским данным 4 уровня фактического использования; в архивной публикации ЦИАН — 3 этажа
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Смешанная, преимущественно свободная; несущие элементы — колонны; делимость по этажам и крупным блокам выглядит реалистичной
ВЫСОТА ПОТОЛКОВ	Около 3,0–3,63 м в зависимости от уровня
ИНЖЕНЕРИЯ	Электроснабжение 150 кВт, центральные водоснабжение и водоотведение, автономное отопление от собственной газовой котельной, вентиляция, пожарно-охранная сигнализация
ДОСТУП / БЕЗОПАСНОСТЬ	Две входные группы в здание; в цоколь — отдельный вход с улицы и внутренние лестничные связи; на этажах предусмотрены санузлы
ПАРКОВКА	Наземная, по описанию — большая площадка перед зданием; точное количество машино-мест не раскрыто

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Первая линия Новоградского проспекта, в зоне активного развития северо-западного направления Челябинска
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Хорошая автодоступность, выезд на магистраль, рядом остановки общественного транспорта
ОКРУЖЕНИЕ	Новые жилые массивы и коммерческое окружение: Новиль, Парковый-2, Парковый Премиум, Шишкин, L-Town, Ньютон; рядом CHELSI, АЗС, сервисные и торговые объекты
ТИП СРЕДЫ	Смешанная жилая и коммерческая среда с потенциалом спроса на офис, обучение, медицину, сервис и бэк-офисные функции
ВИДИМОСТЬ / ТРАФИК	Локация читается с магистрали; это усиливает сценарии офиса продаж, сервиса, учебного и медицинского формата

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использованы: структурированный массив продаж из 10 объявлений, отдельный блок по собственной исторической экспозиции объекта, а также расширенная рыночная выборка из открытых источников по Челябинску и Курчатовскому району.

- Масштаб исследованного рынка по открытым данным: около 51 объявления о продаже зданий по Челябинску, 119 офисов и 571 коммерческого помещения; по Курчатовскому району – 8 зданий, 18 офисов, 16 ПСН.
- По уровням релевантности база собрана так: район и конкурентные офисные объекты северо-запада; далее — городские аналоги офисных зданий и крупных офисных блоков.
- Сильная сторона базы: есть как прямые аналоги отдельно стоящих офисных зданий, так и конкурентные форматы, позволяющие оценить дисконт крупного лота и потенциал деления.
- Ограничение базы: в самой микролокации мало прямых аналогов зданий 1 500–2 000 м², поэтому часть выводов делается на районных и городских бенчмарках.
- Надежность базы достаточна для определения ценового коридора продажи зданием целиком и для вывода о влиянии размера лота на цену и ликвидность.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	kommercheskaya.ru	Комсомольский пр-т, 82А	1 631 м ²	130 000 000 ₽	79 706 ₽/м ²	Офисный центр, класс В/В+, 3 этажа, закрытая территория, видеонаблюдение, СКУД, свой узел отопления	Более качественный офисный продукт и более сформированная офисная ось	+
2	cian.ru	Комсомольский пр-т, 14	2 765,4 м ²	150 000 000 ₽	54 242 ₽/м ²	ОСЗ, 5 этажей с цоколем и мансардой, реконструкция, участок, центральные коммуникации, парковка 24 м/м	Крупнее объекта, лучше раскрыта документация и парковка, но лот тяжелее по чеку	Смешанное
3	cian.ru	ул. Советская, 17	1 148,3 м ²	70 000 000 ₽	60 960 ₽/м ²	4-этажное здание, участок в собственности, центральные коммуникации, вентиляция, кондиционирование, спринклер	Центральная локация и сильнее инженерия, но меньшая площадь	+

4	svobodi32.kommercheskaya.ru	ул. Свободы, 32	4 415 м ²	270 000 000 ₽	61 156 ₽/м ²	Офисный центр В/В+, 6 этажей, котельная, 630 кВт, лифт, охрана, СКУД	Сильнее класс, центр города, существенно лучше офисная упаковка; при этом лот заметно крупнее	+
5	cian.ru	ул. Марченко, 24	2 000 м ²	76 000 000 ₽	38 000 ₽/м ²	Пакет помещений в отдельно стоящем здании, коридорная планировка, потенциал реконструкции	Слабее продукт и менее качественная упаковка, но сопоставим по размеру лота	–
6	cian.ru	пл. Революции, 5	2 511 м ²	161 000 000 ₽	64 118 ₽/м ²	Здание класса В, 4 этажа, центр города	Центральная локация и более сильное позиционирование	+

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для крупных офисных зданий и административных лотов в Челябинске рабочий диапазон находится примерно в коридоре 38 000–79 700 ₽/м²; для качественных центральных объектов и более сильного В/В+ продукта цена выше.
- Для рассматриваемого объекта как единого лота текущий рыночный коридор оценивается в 53 500–62 000 ₽/м², что соответствует 95–110 млн ₽.
- Срединный ориентир для объекта в текущем формате — около 100–105 млн ₽, или 56 000–59 000 ₽/м².
- Типовой покупатель: собственник-пользователь, локальный инвестор под аренду, либо инвестор под перепаковку и деление по этажам/блокам.
- Ликвидность умеренная: крупные лоты 1 500+ м² продаются заметно дольше малых и средних блоков; срок экспозиции зависит от упаковки, понятности сценария и уровня цены.
- Подтвержденный по базе дисконт “заявлено → факт” не раскрывается; однако архивная экспозиция самого объекта по 76 028 ₽/м² выше текущего расчетного рыночного коридора, что указывает на ограничение спроса по верхней цене.
- Влияние размера лота на цену и ликвидность выражено явно: мелкие блоки до 150–300 м² в районе могут стоить 88 000–146 000 ₽/м² и продаются быстрее; средние блоки 300–800 м² — около 70 000–110 000 ₽/м²; крупные здания 1 500+ м² — чаще 38 000–65 000 ₽/м² и требуют более длинной экспозиции. Для объекта это означает, что деление повышает потенциальную цену за м², но увеличивает сроки и сложность реализации.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Раздел аренды заполнен, так как имеется отдельный массив арендных аналогов и расширенная рыночная справка по району и городу.

- В структурированном массиве аренды — 9 объявлений; дополнительно использована расширенная выборка по Курчатовскому району и городу.
- По открытым данным в Курчатовском районе представлено около 42 офисных объявлений; по городу — около 390 предложений ПСН и широкий выбор офисных блоков и бизнес-центров.
- География базы: микролокация Новоградского проспекта и северо-запада, затем районные конкурентные офисные объекты, далее городские бенчмарки для крупных зданий и блоков.
- Сильная сторона базы: хорошо виден разрыв между ставками малых блоков, крупных блоков и зданий целиком.
- Ограничение базы: прямых аналогов отдельно стоящих офисных зданий 1 500–2 000 м² в той же микролокации немного; часть арендаторов в этой зоне сравнивает объект не с бизнес-центрами, а с помещениями в новых ЖК и mixed-use объектах.
- Надежность базы достаточна для определения стартовой ставки при сдаче целиком и целевого коридора для мультиаренды по этажам/крупным блокам.

- По условиям рынка встречаются разные режимы: КУ отдельно либо включены, депозит обычно около 1 месяца, каникулы применяются как инструмент торга; режим НДС в экспозиции неоднороден.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	n1.ru	ул. Скульптора Головинцкого, 2А	476 м²	380 800 Р/мес.	800 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	ОСЗ в той же северо-западной жилой экспансии, сопоставим логикой деления, но меньше по площади и лучше упакован под клиента	+
2	n1.ru	ул. Чайковского, 12А	138,5 м²	115 000 Р/ мес.	830 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	Малый офисный блок В-класса с парковкой; подтверждает верхнюю ставку для делимых качественных блоков	+
3	n1.ru	ул. Северная, 54	200 м²	140 000 Р/ мес.	700 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	Современное ОСЗ, хорошая парковка, клиентский формат; меньше и проще в сдаче	+
4	n1.ru	пр-т Ленина, 23	566 м²	450 000 Р/мес.	795 Р/м²/ мес.	Не раскрыты	Центр города, 1-2 этажи, витражи и 3 входные группы; сильнее локация	+
5	n1.ru	ул. Карла Маркса, 38	86,4 м²	95 040 Р/ мес.	1100 Р/м²/ мес.	Включены аренда, охрана, эксплуатация и коммунальные	Бизнес-центр 2016 года, центр города; скорее верхний ориентир для качественного малого офиса, не прямой аналог	+
6	n1.ru	Каталог БЦ, г. Челябинск	Разные блоки	От 19 800 Р/мес.	291-1 500+ Р/м²/мес.	Условия зависят от БЦ	Используется как городской фон по качественным офисным форматам	Смешанное

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для конкурентного сегмента северо-запада и близких офисно-сервисных форматов рынок показывает диапазон примерно 700–1 050 Р/м²/мес.; по городским бизнес-центрам и мелким качественным блокам ставки могут быть выше.
- Типовая ставка для крупных делимых блоков 350–500 м² в релевантной локации — около 750–850 Р/м²/мес.
- Типовая ставка для сдачи здания целиком одному пользователю — более консервативно 550–650 Р/м²/мес.
- Типовой арендатор для объекта: образовательный оператор, медицинский или сервисный центр, офис+showroom, бэк-офис, смешанный офисно-производственный пользователь легкого профиля.
- Типовые условия рынка: депозит около 1 месяца, КУ часто отдельно, торг достигается через каникулы и структуру включения расходов.
- Ликвидность сильнее у малых и средних блоков; крупные блоки 300–500 м² сдаются, но требуют более узкого спроса; здания 1 000+ м² — самый медленный формат экспозиции.
- Влияние размера блока выражено четко: малые блоки до 150 м² — около 830–1 100+ Р/м²/мес. и выше по скорости сдачи; средние блоки 150–500 м² — около 700–850 Р/м²/мес.; крупные здания 1 000+ м² по городским ориентирам — около 450–650 Р/м²/мес. Для объекта это подтверждает приоритет сценария мультиаренды перед сдачей

единым лотом.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдено 1 объявление по самому объекту: ЦИАН, формат — продажа здания целиком.
- Заявленная цена экспозиции: 134 950 000 ₽, или 76 028 ₽/м².
- Статус: архив / снято с публикации.
- В архивной карточке объект позиционировался как здание 1 775 м², этажность 3, класс В; это частично расходится с пользовательским описанием.
- По доступным данным явных повторных публикаций не зафиксировано.
- Краткий вывод: архивная цена находилась выше текущего расчетного рыночного коридора продажи единым лотом; это является сигналом, что верхняя цена без более сильной упаковки, арендного потока или деления воспринимается рынком слабо.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент офисной и универсальной коммерческой недвижимости на северо-западе Челябинска активен, но основная конкуренция идет не только между бизнес-центрами, а между гибкими форматами: первые этажи в новых ЖК, отдельные сервисные блоки, помещения под медицину, обучение и клиентский офис. Для рассматриваемого объекта это означает, что спрос есть прежде всего на адаптируемый продукт с понятным делением и парковкой, а не на “чистое офисное здание” в классическом понимании.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Мультиаренда по этажам и крупным блокам	Рынок крупных блоков в релевантной локации подтверждает 750–850 ₽/м ² /мес.; свободные планировки, 2 входные группы, отдельный вход в цоколь и парковка поддерживают деление	Образовательные операторы, медцентр, сервисные компании, бэк-офис, офис+showroom	Переупаковать планировки, выделить 3–5 арендных блоков, обновить входные и общие зоны, сделать навигацию и арендную упаковку	Повышение ставки относительно сдачи целиком, снижение зависимости от одного арендатора, лучшая капитализация актива
Сдача одному якорному арендатору	Для крупных зданий рынок показывает более низкую, но рабочую ставку 550–650 ₽/м ² /мес.; автономное отопление, 150 кВт, парковка и смешанная конфигурация подходят под single-tenant use	Учебный центр, частная клиника, офисно-производственный пользователь легкого профиля, крупный сервисный оператор	Сделать минимальное доведение, позиционировать объект как готовую корпоративную площадку, подготовить единый договор и техническое описание	Быстрее и проще управление, ниже CAPEX, но ниже ставка за м ² и выше риск зависимости от одного арендатора
Продажа после переупаковки и деления по этажам	Рынок продажи показывает, что небольшие и средние офисные/универсальные блоки стоят существенно дороже крупных зданий; этажная делимость повышает цену за м ²	Локальные инвесторы, собственники-пользователи, операторы услуг, медицине и образованию	Подготовить этажное/блочное позиционирование, освежить общие зоны, оформить маркетинговую упаковку и продукт по этажам	Рост валовой цены реализации относительно продажи единым лотом, но выше сроки, CAPEX и процедурная сложность

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Мультиаренда по этажам и блокам	Ставка 750–850 ₽/м ² /мес.; потенциальный валовый поток 1,33–1,51 млн ₽/мес.; стабилизированный поток 1,20–1,33 млн ₽/мес.; 14,4–16,0 млн ₽/год	7–12 мес.	8–15 млн ₽ на общие зоны, деление, косметику, навигацию, маркетинг; риск более длинной стабилизации	75–105 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантно как короткая сделка; сценарий долгого владения	Основной рабочий сценарий
Сдача одному якорному арендатору	Ставка 550–650 ₽/м ² /мес.; поток 0,98–1,15 млн ₽/мес.; 11,7–13,8 млн ₽/год	4–8 мес.	3–7 млн ₽ на адаптацию под профиль арендатора; риск зависимости от 1 арендатора	74–101 млн ₽	10–18% годовых	Нерелевантно как короткая сделка; сценарий удержания	Проще в реализации, но ниже ставка и гибкость
Продажа после перепакровки/деления	Цена реализации 124,3–150,9 млн ₽; 70 000–85 000 ₽/м ² ; продажа по этажам/крупным блокам	12–18 мес.	10–18 млн ₽ на упаковку, общие зоны, маркетинг и сделки; риск сроков и темпа распродажи	72–97 млн ₽	20–35% годовых	30–50%	Работает при хорошем делении и подтвержденной документации
Быстрая продажа как есть	Цена реализации 85–95 млн ₽; 47 900–53 500 ₽/м ²	3–6 мес.	1–3 млн ₽ на предпродажную упаковку; риск глубокой скидки к потенциалу объекта	58–71 млн ₽	15–25% годовых	15–30%	Антикризисный выход, не базовая стратегия

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Самая чувствительная переменная — фактическая ставка аренды по крупным блокам: смещение на 100 ₽/м²/мес. существенно меняет допустимый уровень входа.
- Второй ключевой фактор — срок стабилизации: задержка набора арендаторов на 3–6 месяцев заметно ухудшает экономику мультиаренды.
- Для продажного сценария критична подтвержденная возможность деления и рыночная воспринимаемость этажей как самостоятельного продукта.
- CAPEX чувствителен к состоянию инженерии и качеству общих зон: слабая инженерная база быстро “съедает” запас по доходности.
- Итоговые уровни входа особенно зависят от статуса мансарды, состава зарегистрированной площади и структуры прав на здание и участок.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 95 млн ₽, или около 53 500 ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий мультиаренды и, при хорошем подборе пользователя, сценарий сдачи одному арендатору. Ориентировочная доходность — 10–15% годовых. Уровень трактуется как верхний допустимый: запас к рискам ограничен.
- **Целевой уровень входа:** 82–88 млн ₽, или 46 200–49 600 ₽/м². На этом уровне рабочими становятся оба арендных сценария и сохраняется потенциал перепакровки с последующей продажей по этажам. Ориентировочная доходность — 15–19% годовых по аренде и 30–40% ROI по продажному сценарию. Это базовая рекомендация.
- **Комфортный уровень входа:** 72–78 млн ₽, или 40 600–44 000 ₽/м². На таком входе устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая более длинную стабилизацию, дополнительный CAPEX и осторожный сценарий продажи. Ориентировочная доходность — 18–22% годовых по аренде и 40–50% ROI по продаже после перепакровки.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по правам, кадастру и обременениям	данные / юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки, сценарии продажи по блокам	Включать в сделку только после правовой верификации объекта и участка	Выписка ЕГРН на здание и участок, права, обременения, переходы прав, ВРИ и зона ПЗЗ
Расхождение по классу, этажности и составу площади, включая мансарду	данные / процедура	Высокий	Цена, ликвидность, сценарии деления, банковское финансирование, CAPEX	Определять цену входа с запасом и фиксировать подтвержденный состав лота в договорной конструкции	Техпаспорт, поэтажные планы, экспликации, статус мансарды, фактическая и зарегистрированная площадь
Не до конца подтвержденное состояние инженерии и офисной инфраструктуры	тех	Высокий	CAPEX, ставка, срок доведения, вакансии	Закладывать резерв на модернизацию и доведение до стабильного арендного продукта	Обследование вентиляции, электрики, котельной, пожарных систем, кондиционирования, сетей и общих зон
Ограниченный спрос на сдачу/продажу крупным единым лотом	рынок	Средний	Срок, цена, вакансии	Приоритетно упаковывать делимый продукт по этажам и крупным блокам	Тест рынка по 3–5 форматам блоков и сценарий набора арендаторов
Недостаточно раскрытые условия аренды и эксплуатационные расходы	данные	Средний	Доходность, ставка, допустимый вход	Считать экономику с консервативным резервом и отдельно нормализовать OPEX	Коммунальные платежи, обслуживание котельной, охрана, уборка, налоги, структура КУ для арендатора
Недостаточная определенность по парковке и количеству машино-мест	тех / рынок	Средний	Ставка, вакансии, спрос офисных и медицинских арендаторов	Позиционировать парковку как измеримый продукт, а не как общий тезис	Фактическое количество м/м, схема движения, возможность расширения и резервирования мест
Риск длинной вакансии при мультиаренде	рынок	Средний	Доходность, срок стабилизации	Стартовать с 2–4 крупных блоков, а не с глубокой нарезки; давать каникулы и гибкие условия	План арендоемкости по этажам, маркетинговая упаковка и пул целевых арендаторов

Зависимость арендного сценария от позиционирования объекта не только как офиса, но и как mixed-use

рынок

Средний

Ставка, вакансия, срок

Продвигать объект сразу по нескольким сценариям спроса: офис, обучение, медицина, сервис

Соответствие помещений требованиям этих функций и готовность к адаптации

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект на ул. Логовая, 26А – это отдельно стоящее здание 1775 м² на первой линии Новоградского проспекта с рабочей для коммерции локацией, свободными планировками, автономным отоплением, 150 кВт и парковкой. Как инвестиционный кейс это не классический стабилизированный бизнес-центр, а гибкий актив с потенциалом офисно-сервисной мультиаренды. Текущая рыночная стоимость при продаже единым лотом оценивается в 95–110 млн ₽. Реалистичный арендный ориентир: 550–650 ₽/м²/мес. при сдаче целиком и 750–850 ₽/м²/мес. при сдаче по этажам и крупным блокам. Ключевые параметры, определяющие экономику объекта, – делимость, состояние инженерии, состав площади, парковка и возможность упаковать здание под несколько типов арендаторов.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Первая линия Новоградского проспекта и хорошая автомобильная доступность.
- Свободные планировки, которые поддерживают деление по этажам и крупным блокам.
- Автономная инженерная база: собственная газовая котельная, 150 кВт, вентиляция, вода/канализация.
- Наземная парковка и подходящий формат для mixed-use спроса: офис, обучение, медицина, сервис.
- Земельный участок заявлен в собственности, что усиливает инвестиционную устойчивость кейса.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Объект воспринимается рынком скорее как универсальное административно-производственное здание, а не как готовый качественный офисный центр.
- Есть расхождения в данных по классу, этажности и составу площади, что прямо влияет на цену и сценарии.
- Крупный единый лот менее ликвиден и в продаже, и в аренде, чем делимые блоки.
- Не раскрыты OPEX, фактическое состояние инженерии, количество парковочных мест и правовой пакет по объекту.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия – **АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ КЕЙС С ПРИОРИТЕТОМ МУЛЬТИАРЕНДЫ ПО ЭТАЖАМ И КРУПНЫМ БЛОКАМ**. Она лучше всего соответствует сочетанию рыночного спроса и характеристик объекта. Качественно сценарий поддерживается свободной планировкой, несколькими входами, парковкой и возможностью продвигать здание не только как офис, но и как образовательный, медицинский или сервисный продукт. Количественно именно мультиаренда дает более сильный арендный коридор 750–850 ₽/м²/мес. против 550–650 ₽/м²/мес. при сдаче целиком, а при целевом входе 82–88 млн ₽ обеспечивает рабочую доходность порядка 15–19% годовых.

Альтернатива в виде сдачи одному якорному арендатору проще по управлению и требует меньшего CAPEX, но она слабее по ставке, увеличивает зависимость от одного пользователя и ограничивает будущую капитализацию. Продажа после перепакетки и деления потенциально способна дать более высокий ROI, однако этот путь сложнее по срокам, требует большего CAPEX, сильнее зависит от юридино-технической чистоты площади и от готовности рынка покупать блоками.

Таким образом, аренда в формате мультиаренды выбрана как базовая стратегия, потому что она лучше балансирует доходность, управляемость рисков и реалистичность реализации. Ее успех зависит от трех триггеров: подтвержденного состава площади, приемлемого CAPEX на упаковку и возможности вывести на рынок понятные блоки 350–500 м² с гибкими условиями аренды.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВАЯ И КАДАСТРОВАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ.

Это один из ключевых рисков, потому что он влияет сразу на цену, структуру сделки и возможность продажи/сдачи по блокам. Без подтвержденных прав, состава площади и статуса участка невозможно полноценно опираться на расчетную экономику. Критичное действие — правовая верификация здания и участка по ЕГРН.

02

РАСХОЖДЕНИЕ ПО ПЛОЩАДИ И СТАТУСУ МАНСАРДЫ.

Этот риск критичен, потому что способен изменить фактическую стоимость объекта, CAPEX и саму реализуемость сценария деления. Если часть площади не оформлена так, как заявлено, то продажный сценарий и капитализация арендного потока ухудшаются. Критичное действие — сопоставление техдокументации, поэтажных планов и зарегистрированной площади.

03

ИНЖЕНЕРНЫЙ CAPEX И РИСК НЕДООЦЕНКИ ДОВЕДЕНИЯ.

Для офисной мультиаренды инженерия, климат, пожарные системы и общие зоны напрямую влияют на ставку и срок заполнения. Если фактическое состояние окажется слабее описания, то допустимый вход должен быть ниже. Критичное действие — техническое обследование перед сделкой с резервом на модернизацию.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое инвестиционное решение по объекту выглядит так:

- **Максимально допустимый вход** — около 95 млн ₽. Выше этого уровня кейс становится слишком зависимым от оптимистичной аренды и от быстрой стабилизации.
- **Рабочий целевой вход** — 82–88 млн ₽. Именно этот уровень дает разумный баланс между ценой, CAPEX и доходностью, позволяя реализовать базовую стратегию мультиаренды и сохранить альтернативу продажи после перепакровки.
- **Комфортный вход** — 72–78 млн ₽. Такой вход оправдан, если инвестор хочет иметь запас под юридические, технические и рыночные отклонения и не зависеть от идеального сценария.

Чтобы целевой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: правовой статус здания и участка, отсутствие существенных обременений, состав зарегистрированной площади, статус мансарды, техсостояние инженерии, число парковочных мест и реальный уровень эксплуатационных расходов. Первые действия, которые логично следуют из выбранной стратегии: собрать и верифицировать правовой и технический пакет, подготовить схему деления по этажам/блокам, оценить минимально необходимый CAPEX, затем упаковать объект для рынка сразу в нескольких позиционированиях — офис, обучение, медицина, сервисный центр. Именно такая упаковка наиболее соответствует рыночной логике локации и дает объекту лучшую монетизацию.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Офисный центр 1631 м², Комсомольский проспект 82А — Kommercheskaya](#)
- [Офисное здание 2765,4 м², Комсомольский проспект 14 — ЦИАН](#)
- [Офис 825 м², Свердловский тракт 15 — ЦИАН](#)
- [Офис 150 м², Свердловский тракт 15 — ЦИАН](#)
- [Нежилое здание 1148,3 м², Советская 17 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [ОСЗ 476 м², Скульптора Головницкого 2а — N1](#)
- [Офис 127,8 м², Чайковского 12а — N1](#)
- [Офис 138,5 м², Чайковского 12а — N1](#)
- [Офис 276 м², Молодогвардейцев 34 — N1](#)
- [Офис 86,4 м², БЦ «Аркаим Плаза», Карла Маркса 38 — N1](#)

- [Офисный центр 4415 м², Свободы 32 — Kommercheskaya](#)
- [Офисное помещение 2333 м², Комсомольский проспект 14 — BVport](#)
- [Офисное здание 5384,3 м², Цвиллинга 10 — ЦИАН](#)
- [Офис 2000 м², Марченко 24 — ЦИАН](#)
- [Здание 2511 м², площадь Революции 5 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Здание 1775 м², Логовая 26А — ЦИАН](#)

- [Помещение 200 м², Северная 54 — N1](#)
- [Помещение 566 м², проспект Ленина 23 — N1](#)
- [БЦ «Теплотех», проспект Победы 168 — N1](#)
- [Каталог бизнес-центров Челябинска — N1](#)

[Ссылка на карту](#)