

ДАТА АНАЛИЗА: 21.05.2026

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Помещение 108,5 м<sup>2</sup>

Пермский край, г. Краснокамск, пер.  
Пальтинский, д. 8

Нежилое помещение · Помещение  
торгового назначения

Дата анализа: 21.05.2026

## КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

|        |                                               |                                                                                                             |
|--------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОБЪЕКТ | Тип объекта                                   | Нежилое помещение торгового назначения                                                                      |
|        | Площадь                                       | 108,5 м <sup>2</sup>                                                                                        |
|        | Адрес / район /<br>микрорайон /<br>микрорайон | Пермский край, г. Краснокамск, пер. Пальтинский, д. 8; микрорайон Гознак; встроенное помещение в жилом доме |

|                                                |                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                | Этаж / вход / формат               | 1 этаж; отдельный вход с улицы; встроенный торгово-коммерческий блок                                                                                                                                                                                           |
|                                                | Текущее использование              | В эксплуатации; в пользовательском описании заявлено наличие арендаторов                                                                                                                                                                                       |
| РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ<br>КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ | Текущий рыночный диапазон          | 4,3–5,1 млн ₽                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                | Ориентир за 1 м²                   | 39 600–47 000 ₽/м²                                                                                                                                                                                                                                             |
| СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ<br>ОРИЕНТИРЫ               | Основной сценарий                  | Сдача единым блоком под локальный ритейл / ПВЗ / услуги: 55 000–70 000 ₽/мес., 507–645 ₽/м²/мес. по общей площади, стабилизированный поток 0,67–0,77 млн ₽/год, ориентир доходности зависит от цены входа и работает при покупке в диапазоне, близком к торгам |
|                                                | Срок                               | 1–3 мес. на доведение и поиск арендатора; 3–6 мес. до стабилизации                                                                                                                                                                                             |
|                                                | Альтернативный сценарий            | Продажа как есть конечному пользователю / частному инвестору: 4,3–5,1 млн ₽, 39 600–47 000 ₽/м²; при быстрой продаже 3,9–4,3 млн ₽                                                                                                                             |
| СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ                       | Сильные стороны                    | 1 этаж; отдельный вход; локальная коммерческая среда в жилом массиве; размер лота ликвиден для малого инвестора и конечного пользователя                                                                                                                       |
|                                                | Слабые стороны                     | Микролокация не относится к сильной 1-й линии города; по фото ограниченная витринность и видимость; рынок Краснокамска неглубокий; часть критичных параметров по инженерии и действующим арендаторам документально не подтверждена                             |
| РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ<br>ИНВЕСТОРА                  | Целевой вход                       | 3,8–4,2 млн ₽, или 35 000–38 700 ₽/м²: позволяет реализовать арендный сценарий с ориентиром 16–20% годовых и продажный сценарий с целевой годовой доходностью порядка 30–45% при последующей перепродаже по рынку                                              |
|                                                | Комфортный вход                    | 3,5–3,8 млн ₽, или 32 300–35 000 ₽/м²: создает запас под вакансию, легкий CAPEX и торг; устойчиво работают аренда как базовый сценарий и быстрая перепродажа                                                                                                   |
|                                                | Что критично подтвердить до сделки | Правовой статус лота на торгах, актуальные обременения, состав и условия действующих арендаторов, мощность/вентиляцию/водоснабжение, законность входной группы и вывески                                                                                       |

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

## 1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

|                                 |                                                       |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------|
| АДРЕС                           | Пермский край, г. Краснокамск, пер. Пальтинский, д. 8 |
| КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР               | 59:07:0010510:405                                     |
| ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ | Нежилое помещение / помещение торгового назначения    |
| ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА           | 108,5 м <sup>2</sup> ; 1 этаж                         |

## 1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

|                                                |                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ                         | Отдельный обособленный блок; по открытым источникам помещение функционирует отдельно от соседнего объекта; внутренняя планировка по документам не раскрыта |
| ИНЖЕНЕРИЯ                                      | В пользовательском описании указаны пожаротушительные системы; по фото видны внешние блоки кондиционирования и фасадные технические решетки                |
| ДОСТУП / ПОДЪЕЗДЫ / РАЗГРУЗКА                  | Вход с улицы; по фото и табличке у фасада предусмотрена зона погрузки и выгрузки                                                                           |
| СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА / КОНФИГУРАЦИЯ             | Отделка заявлена как офисная; объект в эксплуатации; по фото фасад простой, функциональный, без выраженной торговой презентации                            |
| ВИТРИНЫ / ВХОДНАЯ ГРУППА / ВЫВЕСКА             | Отдельная входная группа есть; фасад позволяет размещение вывески; по фото выраженного витринного остекления не видно, часть проемов закрыта рольставнями  |
| ПОТОЛКИ / МОЩНОСТЬ / ВЕНТИЛЯЦИЯ / МОКРЫЕ ТОЧКИ | По этим параметрам прямого подтверждения в материалах нет; они существенны для ставок под общепит и часть сервисных сценариев                              |

## 1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

|                                    |                                                                                                                                                    |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МИКРОЛОКАЦИЯ И ТИП ОКРУЖЕНИЯ       | Жилой массив микрорайона Гознак; помещение в составе многоквартирного дома; рядом школа-гимназия и детский сад                                     |
| ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ           | Подъезд по внутриквартальному проезду; в окружении есть остановки общественного транспорта; локация ориентирована на локальный районный спрос      |
| ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА           | Жилая застройка, образовательные объекты, локальная коммерция по адресу и в районе                                                                 |
| ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ / ДЕЛОВАЯ СРЕДА | Локация не выглядит сильной городской 1-й линией; по фото объект обращен на локальный проезд, что ограничивает импульсный трафик и премию к ставке |
| КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА                 | Для арендатора объект конкурирует с помещениями на более сильных торговых улицах Краснокамска и с локальными блоками в жилой среде                 |

## 2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

### 2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- В структурированном массиве продаж исследовано **9 объявлений**, из них: 1 объект в близкой микролокации/районе Гознак, 3 районных аналога, 5 городских аналогов.
- География базы: Краснокамск, с приоритетом на торгово-коммерческие помещения 1-го этажа и отдельные небольшие торговые объекты.
- Сильная сторона базы: есть аналоги как нижнего ценового кластера, так и премиальных торговых локаций, что позволяет отделить обычный районный формат от сильной 1-й линии.
- Ограничение базы: рынок города неглубокий, а строго сопоставимых объектов по линии, витринам и трафику немного; часть карточек снята с публикации.
- Надежность базы достаточна для определения ценового коридора и оценки влияния локации и размера лота; для точной премии за инженерные характеристики и фактический арендный поток требуются документы по объекту.

### 2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

| # | ССЫЛКА/ИСТОЧНИК          | ЛОКАЦИЯ                            | ПЛОЩАДЬ              | ЦЕНА        | ЦЕНА ЗА ЕД.             | СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ                                                    | ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА                                            | ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-) |
|---|--------------------------|------------------------------------|----------------------|-------------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1 | CIAN / Шоссейная, 61     | Краснокамск, ул. Шоссейная, 61     | 134,2 м <sup>2</sup> | 7 000 000 ₽ | 52 161 ₽/м <sup>2</sup> | 1 этаж, магазин/шоурум/ПВЗ, свободная планировка                                | Более выраженный торговый формат и понятная рыночная упаковка | +                     |
| 2 | CIAN / Карла Маркса, 43  | Краснокамск, ул. Карла Маркса, 43  | 150 м <sup>2</sup>   | 5 500 000 ₽ | 36 667 ₽/м <sup>2</sup> | Цоколь, универсальное использование                                             | Хуже этажность, но центральнее локация                        | ≈                     |
| 3 | CIAN / Шоссейная, 10     | Краснокамск, ул. Шоссейная, 10     | 65,4 м <sup>2</sup>  | 4 500 000 ₽ | 68 807 ₽/м <sup>2</sup> | 1 этаж, под мини-маркет, 2 санузла, центральные коммуникации                    | Меньше площадь, более сильная торговая адаптация              | +                     |
| 4 | CIAN / Карла Маркса, 4/1 | Краснокамск, ул. Карла Маркса, 4/1 | 104 м <sup>2</sup>   | 7 990 000 ₽ | 76 827 ₽/м <sup>2</sup> | Отдельно стоящее здание, 1 линия, участок в собственности, автономное отопление | Сильнее по автономности, видимости и статусу объекта          | +                     |
| 5 | CIAN / Большевистская, 9 | Краснокамск, ул. Большевистская, 9 | 70,3 м <sup>2</sup>  | 6 500 000 ₽ | 92 461 ₽/м <sup>2</sup> | Центр, высокая проходимость, торговое окружение                                 | Существенно сильнее по трафику и локации                      | +                     |

|   |                      |                                |         |           |             |                                         |                                                         |   |
|---|----------------------|--------------------------------|---------|-----------|-------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------|---|
| 6 | CIAN / Калинина, 5к2 | Краснокамск, ул. Калинина, 5к2 | 23,6 м² | 438 000 Р | 18 559 Р/м² | Очень малый блок у «Пятерочки», 2 входа | Иной размер и бюджет; слабый ориентир для прямой оценки | – |
|---|----------------------|--------------------------------|---------|-----------|-------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------|---|

### 2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен** по исследованной базе: от 18 559 Р/м² по очень малому лоту до 112 918 Р/м² по сильному торговому активу; для сопоставимых малых и средних помещений рабочий коридор шире всего лежит в диапазоне **36 000–77 000 Р/м²**.
- **Типовая рыночная цена** для обычного районного помещения 1-го этажа без премии за сильную 1-ю линию: **40 000–47 000 Р/м²**. Для объекта это соответствует **4,3–5,1 млн Р**.
- **Средний уровень** по короткой доверительной выборке завышается премиальными локациями; поэтому для объекта корректнее ориентироваться не на среднее по массиву, а на ниже-средний кластер города.
- **Типовой покупатель**: локальный предприниматель под собственный бизнес, частный инвестор под аренду, покупатель помещения под ПВЗ/услуги/небольшой магазин.
- **Ликвидность**: рынок тонкий; типовой срок экспозиции для помещений такого формата оценивается в **4–8 мес.**, для быстрой реализации нужен дисконт к рынку и качественная упаковка лота.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по сделкам в открытой базе не подтвержден статистически; для локального рынка и аукционных объектов следует закладывать осторожный торг относительно витринной цены.
- **Влияние размера лота**: мелкие блоки до 50 м² показывают широкий диапазон 18 000–25 000 Р/м² в слабых точках и выше в сильных локациях, но бюджет входа у них ниже; средние блоки 65–150 м² дают 36 000–69 000 Р/м²; сильные торговые лоты 70–220 м² на хорошей линии достигают 76 000–113 000 Р/м². Для объекта 108,5 м² размер сам по себе ликвиден; основное ограничение цены — не площадь, а качество торговой позиции.

## 2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

### 2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- В структурированном массиве аренды исследовано **10 объявлений**: 1 районный аналог и 9 городских объектов.
- География базы: Краснокамск, включая street-retail, ПСН под торговлю и помещения в торговых центрах.
- Сильная сторона базы: есть аналоги малых, средних и крупных блоков, что позволяет оценить ставку и ликвидность по размерным группам.
- Ограничение базы: по самому дому и точной микролокации арендных объявлений не найдено; часть рынка представлена ТЦ и сильными центральными точками, что требует понижающей корректировки для объекта.
- Надежность базы достаточна для определения реалистичной ставки аренды в виде диапазона, но не для точной верхней ставки без подтверждения трафика, видимости, мощности и условий эксплуатации.
- По условиям рынка встречаются разные модели: субаренда, включенные или отдельные КУ, разные форматы эксплуатации; НДС и каникулы системно не раскрыты.

### 2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

| # | ССЫЛКА/ИСТОЧНИК          | ЛОКАЦИЯ                            | ПЛОЩАДЬ | СТАВКА        | СТАВКА ЗА ЕД. | УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ) | ОТЛИЧИЕ                                                        | ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-) |
|---|--------------------------|------------------------------------|---------|---------------|---------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 1 | CIAN / Карла Маркса, 4/1 | Краснокамск, ул. Карла Маркса, 4/1 | 104 м²  | 90 000 Р/мес. | 865 Р/м²/мес. | Не раскрыто               | Сильная 1 линия, отдельно стоящее здание, автономное отопление | +                       |

|   |                                 |                                       |          |                     |               |                            |                                                                  |   |
|---|---------------------------------|---------------------------------------|----------|---------------------|---------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------|---|
| 2 | CIAN / Чапаева, 53              | Краснокамск, ул. Чапаева, 53          | 74,2 м²  | 50 000 ₽/мес.       | 674 ₽/м²/мес. | Не раскрыто                | 2 входа, 15 кВт, торец жилого дома, остановка рядом              | + |
| 3 | CIAN / Комсомольский просп., 15 | Краснокамск, Комсомольский просп., 15 | 20 м²    | 13 000 ₽/мес.       | 650 ₽/м²/мес. | КУ и эксплуатация включены | Намного меньшая площадь, но более понятный малый торговый формат | ≈ |
| 4 | CIAN / Геофизиков, 12           | Краснокамск, ул. Геофизиков, 12       | 840 м²   | 588 000 ₽/мес.      | 700 ₽/м²/мес. | Не раскрыто                | Отдельно стоящее здание, 1 линия, крупный блок                   | + |
| 5 | CIAN / Ленина, 4                | Краснокамск, ул. Ленина, 4            | 30 м²    | 10 000 ₽/мес.       | 333 ₽/м²/мес. | Субаренда                  | Слабее по формату и условиям, иной класс помещения               | – |
| 6 | CIAN / Шоссейная, 59            | Краснокамск, ул. Шоссейная, 59        | 30–50 м² | 7 500–12 500 ₽/мес. | 250 ₽/м²/мес. | Собственник                | Слабая ставка, иной формат малого блока                          | – |

## 2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** по базе: от 250 до 2 050 ₽/м²/мес.; крайние значения относятся к слабым малым блокам и редким высокотрафиковым точкам, поэтому не являются базой для объекта.
- **Типовая ставка** для рабочего районного street-retail / ПСН в Краснокамске: **550–700 ₽/м²/мес.** Для объекта реалистичный ориентир экспозиции – **55 000–70 000 ₽/мес.**
- **Типовой арендатор:** ПВЗ, локальная торговля, услуги, аптека, небольшой общепит или кулинария при достаточной инженерии.
- **Типовые условия рынка:** КУ часто оплачиваются отдельно или раскрываются неполно; по части лотов присутствует субаренда; прозрачность условий низкая, что повышает чувствительность арендатора к эффективной ставке.
- **Ликвидность:** наиболее быстро сдаются компактные и понятные по использованию помещения 1-го этажа; для объекта такого размера типовой срок поиска арендатора оценивается в **1–3 мес.** при рыночной ставке и понятной упаковке.
- **Дисконт “заявлено → факт”** статистически не подтвержден, но по локальному рынку вероятен, особенно при неясных КУ и слабой видимости.
- **Влияние размера блока:** малые блоки до 50 м² показывают 250–650 ₽/м²/мес. и сдаются быстрее при простом формате; средние блоки 70–160 м² обычно находятся в коридоре 600–865 ₽/м²/мес.; крупные блоки 500+ м² сильно зависят от локации и якорности, диапазон 700–1 500 ₽/м²/мес. Для объекта 108,5 м² оптимален сценарий сдачи единым блоком; деление оправдано только при наличии независимых входов и понятной фронтальной части.

## 2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдено **3 публикации** самого объекта: 2 дубли на ЦИАН и 1 карточка торгов на TBankrot.
- Формат экспозиции: продажа целиком, через аукцион / торги.
- Диапазон цен по площадкам: **3 898 200 Р**, или **35 928 Р/м²**; расхождений по цене не выявлено.
- Статус: архив / торги завершены / снято с публикации.
- По параметрам адрес, площадь и кадастровый номер между площадками совпадают.
- Первая зафиксированная дата в доступных данных: **16.10.2025** по карточке торгов; на ЦИАН дубли сняты с публикации с обновлением 27.11.2025.
- Изменение ask-цены в найденной экспозиции не прослеживается.
- Краткий вывод: текущая и архивная экспозиция отражают скорее стартовую цену аукционного лота, чем полноценную рыночную витрину; это полезный ориентир для входа, но не предел рыночной стоимости конечному покупателю.

## 2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент небольших торгово-универсальных помещений в Краснокамске активен, но неглубок. Основной спрос формируют локальные предприниматели и частные инвесторы, а премию получают объекты с 1-й линией, автономностью, понятным трафиком и сильной входной группой. Для рассматриваемого объекта это означает рабочий арендный потенциал, но без премии сильных центральных улиц.

| СЦЕНАРИЙ                                                              | НА ЧЕМ ОСНОВАН                                                                                                                                                                     | ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР                                                               | ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ                                                                                                                                      | ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| СДАЧА ЕДИНЫМ БЛОКОМ КАК РАЙОННЫЙ ТОРГОВО-СЕРВИСНЫЙ ОБЪЕКТ             | Рынок аренды для блоков 70–160 м <sup>2</sup> в городе поддерживает 600–700 ₽/м <sup>2</sup> /мес.; объект расположен на 1 этаже, имеет отдельный вход и локальную жилую аудиторию | ПВЗ, магазин у дома, дискаунтер непродовольственного сегмента, услуги, аптека, локальная кулинария | Привести фасад к единому виду, усилить навигацию и вывеску, подготовить понятную арендную упаковку, зафиксировать прозрачные условия КУ и эксплуатации | Наиболее реалистичный денежный поток, относительно быстрый поиск арендатора, лучший баланс риска и доходности                                            |
| ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ / ЧАСТНОМУ ИНВЕСТОРУ          | Рынок продажи обычных малых и средних помещений дает 40 000–47 000 ₽/м <sup>2</sup> для районных форматов; бюджет объекта попадает в доступный для частного покупателя сегмент     | Локальный предприниматель, инвестор под сдачу, пользователь под собственный бизнес                 | Подготовить объект к продаже, собрать документы по аренде и инженерии, упаковать как помещение с отдельным входом и рабочим районным спросом           | Умеренный срок экспозиции; сценарий работает как выход из инвестиции или как альтернатива аренде                                                         |
| СДАЧА ПОД СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ФОРМАТ: ПВЗ / УСЛУГИ / ЛОКАЛЬНЫЙ ОБЩЕПИТ | Функционально объект подходит под сервисный сценарий, а в пользовательском описании уже заявлены арендаторы близкого профиля; спрос на районные сервисы в жилой среде стабилен     | Операторы ПВЗ, бытовые услуги, кабинетный сервис, небольшая кулинария                              | Локально адаптировать входную группу, зонировать помещение под клиентскую и подсобную часть, при необходимости обновить отделку                        | Потенциально позволяет поднять ставку к верхней границе районного диапазона и снизить вакансию, но сильнее зависит от инженерии и конкретного арендатора |

| СЦЕНАРИЙ                                                    | КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ                                                                                                                                                              | СРОК                                             | CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ                                                                                    | ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ | ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ | ROI                                                  | КОММЕНТАРИЙ                                                        |
|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Аренда единым блоком                                        | Ставка 55 000–70 000 ₽/мес.; 507–645 ₽/м²/мес.; валовый поток 660 000–840 000 ₽/год; стабилизированный поток 670 000–770 000 ₽/год при умеренной вакансии и эксплуатационном резерве | 1–3 мес. поиск арендатора; 3–6 мес. стабилизация | Легкий CAPEX 150 000–400 000 ₽ на фасад, косметику, вывеску; риск удлинения вакансии при завышенной ставке | 4,0–6,3 млн ₽               | 10–20% годовых     | Нерелевантен как разовая метрика; сценарий потоковый | Базовый рабочий сценарий                                           |
| Продажа как есть по рынку                                   | Цена реализации 4,3–5,1 млн ₽; 39 600–47 000 ₽/м²                                                                                                                                    | 4–8 мес. экспозиция и сделка                     | Маркетинг и подготовка 50 000–150 000 ₽; риск торга и тонкого спроса                                       | 3,5–4,1 млн ₽               | 30–45% годовых     | 10–32% за цикл                                       | Работает как инвестиционный выход при входе близко к цене торгов   |
| Быстрая продажа                                             | Цена реализации 3,9–4,3 млн ₽; 35 900–39 600 ₽/м²                                                                                                                                    | 1–3 мес.                                         | Минимальный CAPEX; риск ограниченного пула покупателей                                                     | 3,0–3,6 млн ₽               | 30–50% годовых     | 5–15% за цикл                                        | Сценарий ликвидности, а не максимизации цены                       |
| Аренда с последующей продажей как готового арендного актива | Ставка 60 000–70 000 ₽/мес.; стабилизация 3–6 мес.; последующая продажа 4,8–5,5 млн ₽                                                                                                | 6–12 мес.                                        | CAPEX 150 000–400 000 ₽; зависит от качества арендатора и договора                                         | 3,6–4,2 млн ₽               | 30–45% годовых     | 15–30% за цикл                                       | Лучше при наличии качественного арендатора и прозрачных документов |

## 4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет фактическая арендная ставка: отклонение на 50–100 ₽/м²/мес. заметно меняет допустимый вход.
- Сценарии чувствительны к сроку вакансии: увеличение периода поиска арендатора с 2 до 5 мес. снижает итоговую доходность на арендной стратегии.
- Продажный сценарий чувствителен к качеству рыночной упаковки и подтвержденному арендному статусу: наличие понятного арендатора повышает ликвидность выхода.
- CAPEX пока оценен как легкий; если потребуются усиление инженерии или переустройство входной группы, комфортный вход смещается вниз.
- Критичное допущение для верхней ставки и части сценариев — достаточность мощности, вентиляции и водоснабжения под конкретного арендатора.

## 4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 4,2–4,4 млн Р (38 700–40 600 Р/м<sup>2</sup>). На этом уровне еще работает базовая аренда и умеренно работает продажа по рынку. Ориентир по доходности: около 14–18% годовых на аренде и 25–35% годовых на продаже при удачном выходе. Это верхний допустимый вход без запаса на отклонения.
- **Целевой уровень входа:** 3,8–4,2 млн Р (35 000–38 700 Р/м<sup>2</sup>). На этом уровне рабочими становятся и аренда, и продажа по рынку, и сценарий аренда + последующая продажа. Ориентир по доходности: 16–20% годовых на аренде и 30–45% годовых на перепродаже.
- **Комфортный уровень входа:** 3,5–3,8 млн Р (32 300–35 000 Р/м<sup>2</sup>). На этом уровне устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая быструю продажу. Ориентир по доходности: 18–22% годовых на аренде и 35–50% годовых на продажных сценариях.

## 5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

| РИСК                                                                                      | КАТЕГОРИЯ | УРОВЕНЬ | НА ЧТО ВЛИЯЕТ                                                                       | КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ                                                                                     | ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Неясный правовой статус лота после торговой процедуры и возможные ограничения/обременения | юр        | Высокий | Цена, срок, реализуемость сделки                                                    | Покупать только после полного анализа лотовой документации и правоустанавливающих документов                | Актуальная выписка ЕГРН, протокол торгов, основания реализации, наличие арестов, запретов, зарегистрированных договоров |
| Нехватка критичной информации по действующим арендаторам и условиям аренды                | данные    | Высокий | Цена, ставка, вакансия, реализуемость сценария аренда + продажа                     | Привязать инвестиционное решение не к заявлению, а к документально подтвержденному потоку                   | Договоры аренды, сроки, ставки, обеспечительные платежи, коммунальная модель, фактическая оплата                        |
| Ограниченная видимость и локальный трафик относительно сильных торговых улиц города       | рынок     | Высокий | Ставка, срок, вакансия, цена продажи                                                | Усиливать фасад, навигацию, вывеску и работать с арендаторами районного спроса, а не с премиальным ритейлом | Фактический пешеходный и автомобильный поток, видимость входа с основных подходов, наличие конкурентных точек рядом     |
| Нехватка критичной информации по мощности, вентиляции, водоснабжению и мокрым точкам      | данные    | Высокий | Ставка, CAPEX, круг арендаторов, реализуемость общепита и части сервисных сценариев | Консервативно оценивать объект как универсальный районный ритейл без премии за специальные форматы          | Техусловия, акты разграничения, фактическая выделенная мощность, наличие канализации и вентиляции                       |
| Риск скрытого CAPEX на фасад, инженерные доработки и перепакровку                         | тех       | Средний | CAPEX, срок, доходность                                                             | Закладывать резерв в цене входа и не считать верхнюю ставку без минимального бюджета на доведение           | Осмотр внутренних помещений, состояние отделки, электрики, дверей, окон, узлов учета                                    |
| Ограничения по вывеске и легальности входной группы                                       | процедура | Средний | Ставка, срок, ликвидность                                                           | Сохранять и легализовать максимально читаемую входную идентификацию                                         | Согласования по фасаду, правила размещения вывесок, состав общего имущества МКД                                         |
| Зависимость от одного арендатора при сдаче единым блоком                                  | рынок     | Средний | Вакансия, денежный поток                                                            | Выбирать арендатора с устойчивой локальной моделью, закладывать вакансию и резерв на ротацию                | Платежеспособность арендатора, срок договора, штрафы за досрочный выход                                                 |

## 6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это небольшой районный торгово-коммерческий объект 1-го этажа в жилом массиве Краснокамска, подходящий прежде всего под арендную стратегию с последующим выходом в продажу. Рыночный ориентир стоимости для конечного покупателя находится в диапазоне **4,3–5,1 МЛН Р**, а реалистичная ставка аренды при сдаче единым блоком составляет **55 000–70 000 Р/МЕС**. Ключевые драйверы стоимости здесь — отдельный вход, локальная жилая аудитория и размер лота; ключевые ограничения — не премиальная микролокация, ограниченная витринность и неполная прозрачность по арендаторам и инженерии.

## 6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- 1 этаж и отдельный вход — базовые требования для районного ритейла выполнены.
- Площадь 108,5 м<sup>2</sup> находится в ликвидном диапазоне для малого инвестора и конечного пользователя.
- Локация встроена в жилой массив, рядом есть социальная инфраструктура и локальный ежедневный спрос.
- Текущая цена экспозиции на торгах находится ниже ориентиров типового рыночного диапазона конечного покупателя.

### ОГРАНИЧЕНИЯ

- Объект не относится к сильной 1-й линии города и не должен оцениваться по премиальным retail-аналогам.
- По фото выраженного витринного фасада нет; это ограничивает верхнюю ставку и круг арендаторов.
- Рынок Краснокамска тонкий, поэтому продажа и аренда чувствительны к упаковке и цене.
- Часть критичных параметров по действующим арендаторам, инженерии и правовому статусу требует документального подтверждения.

## 6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ПО ЦЕНЕ, БЛИЗКОЙ К ТОРГАМ, С ФОКУСОМ НА АРЕНДУ ЕДИНЫМ БЛОКОМ И ВОЗМОЖНОЙ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ КАК СТАБИЛЬНОГО РАЙОННОГО АКТИВА**. Эта стратегия выбрана потому, что именно она лучше всего соответствует формату объекта: помещение не имеет признаков сильной центральной торговой точки, зато подходит для устойчивого локального арендатора. По качественной логике сценариев это самый простой и правдоподобный путь монетизации; по экономике он дает рабочую доходность уже при входе в диапазоне 3,8–4,2 млн Р; по сложности реализации он требует ограниченного CAPEX и не зависит от сложного редевелопмента.

Альтернатива в виде продажи как есть также реалистична, но менее приоритетна как основная стратегия: рынок покупки в городе тонкий, а премия к цене формируется либо сильной 1-й линией, либо подтвержденным арендным потоком. Быстрая продажа — рабочий сценарий ликвидности, но он не максимизирует стоимость. Специализированная сдача под общепит или иной формат с повышенной ставкой потенциально интересна, но слишком зависит от мощности, вентиляции и фактической конфигурации помещения, поэтому не должна быть базовой гипотезой до подтверждения параметров.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: покупка в правильном ценовом диапазоне, подтверждение юридической чистоты и наличие/привлечение арендатора районного спроса по ставке не ниже нижней границы рынка.

## 6.4. ТОП-3 РИСКА

# 01

### ПРАВОВОЙ И ПРОЦЕДУРНЫЙ РИСК ЛОТА.

Это ключевой риск, потому что объект реализуется через торги, а любые ограничения по правам, обременениям или особенностям передачи напрямую влияют на реализуемость покупки и последующей продажи. Главный критичный шаг — анализ выписки ЕГРН, лотовой документации и оснований реализации.

# 02

### НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ АРЕНДНЫЙ ПОТОК.

В пользовательском описании заявлены арендаторы, но без договорной базы этот поток нельзя капитализировать в цене. Риск влияет на ставку, цену выхода и срок экспозиции. Критичное действие — сверка действующих договоров, фактической оплаты и коммунальной модели.

# 03

### ЛОКАЦИОННЫЙ РИСК: ЛОКАЛЬНЫЙ, А НЕ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ТРАФИК.

Именно он ограничивает верхнюю ставку аренды и цену перепродажи относительно сильных торговых улиц города. Критичное действие — считать экономику консервативно, не закладывая премию за 1-ю линию, и усиливать фасадную упаковку объекта.

## 6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа следует считать **3,8–4,2 МЛН Р**. При таком входе объект позволяет реализовать базовый арендный сценарий с приемлемой доходностью и при этом сохраняет возможность последующей продажи без необходимости выходить в верхнюю часть рынка. Если удастся приобрести объект ближе к **3,5–3,8 МЛН Р**, это уже комфортный вход с запасом под вакансию, косметический CAPEX и возможный торг арендатора. Вход выше **4,2–4,4 МЛН Р** оправдан только при наличии документально подтвержденного арендатора и прозрачных технических параметров.

До сделки критично подтвердить: актуальные права и ограничения по объекту, порядок перехода права после торгов, наличие и параметры действующих арендаторов, мощность и инженерные возможности, а также фактическую конфигурацию помещения внутри. В первую очередь логично выполнить правовую и техническую проверку лота, затем — пересчитать экономику уже по подтвержденным договорам и инженерии. Если база по аренде подтверждается, следующий шаг — быстрый вывод объекта в стабильную аренду с упором на понятный районный спрос; если поток не подтверждается, объект следует покупать только как вакантный актив по цене, близкой к нижнему коридору входа.

## СПИСКИ ССЫЛОК

### ПРОДАЖА

#### АНАЛОГИ

- [ПСН 23,6 м², ул. Калинина, 5к2 — ЦИАН](#)
- [ПСН 65,4 м², ул. Шоссейная, 10 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 134,2 м², ул. Шоссейная, 61 — ЦИАН](#)
- [ПСН 70,7 м², ул. Карла Либкнехта, 6 — ЦИАН](#)
- [Здание 865 м², ул. Карла Маркса, 40 — ЦИАН](#)
- [ПСН 150 м², ул. Карла Маркса, 43 — ЦИАН](#)
- [ПСН 104 м², ул. Карла Маркса, 4/1 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 221,4 м², ул. Коммунистическая, 40 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 70,3 м², ул. Большевикская, 9 — ЦИАН](#)

### АРЕНДА

#### АНАЛОГИ

- [Торговая площадь 840 м², ул. Геофизиков, 12 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 690 м², ТЦ «Добрыня», ул. Геофизиков, 6 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 3 663 м², ул. Геофизиков, 8 — ЦИАН](#)
- [ПСН 104 м², ул. Карла Маркса, 4/1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 30 м², ул. Ленина, 4 — ЦИАН](#)
- [ПСН 30–50 м², ул. Шоссейная, 59 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 74,2 м², ул. Чапаева, 53 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 500 м², ул. Геофизиков, 8 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 40 м², Комсомольский просп., 17 — ЦИАН](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 108,5 м², Пальтинский пер., 8 — ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 108,5 м², Пальтинский пер., 8 — TBankrot](#)

- [Торговая площадь 20 м², Комсомольский просп., 15 — ЦИАН](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 108,5 м², Пальтинский пер., 8 — ЦИАН](#)
- [ПСН 108,5 м², Пальтинский пер., 8, дубль — ЦИАН](#)
- [Торги по объекту 108,5 м², Пальтинский пер., 8 — TBankrot](#)

[Ссылка на карту](#)