

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Владивосток, ул Каплунова, д 6
Кадастровый номер 25:28:000000:38699

ОБЪЕКТ: помещение по адресу г. Владивосток, ул. Каплунова, д. 6

ТИП: Нежилое помещение · Помещение свободного назначения

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение, ПСН
	Площадь	264,8 м ²
	Адрес / район / микрорасположение	г. Владивосток, ул. Каплунова, д. 6, мкр. Луговая, Ленинский район

	Этаж / вход / формат	1 этаж по рыночной экспозиции; формат действующего специализированного ПСН под водный центр; отдельный вход заявлен в экспозиции
	Текущее использование	Действующий детский/семейный водный центр с арендатором
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	34,0–38,0 млн руб.
	Типовой ориентир	Около 35,0–36,0 млн руб. или 132–136 тыс. руб./м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Удержание как арендного актива с действующим/аналогичным оператором: 400 000–500 000 руб./мес., 1 511–1 888 руб./м ² /мес., поток 4,8–6,0 млн руб./год, потенциальная доходность 10–17% годовых в зависимости от цены входа
	Срок	0–3 мес. на стабилизацию арендного потока при сохранении действующего формата
	Альтернативный сценарий	Продажа как готового арендного бизнеса: 34,0–38,0 млн руб., 128–144 тыс. руб./м ² , типовой срок экспозиции 4–8 мес.
	Альтернативный сценарий 2	Быстрая продажа: 30,0–33,0 млн руб., 113–125 тыс. руб./м ² , сокращение срока сделки до 2–4 мес.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Действующий арендатор и текущий поток; густонаселенный жилой массив; развитая инженерия под “тяжелое” использование; помещение уже функционирует в коммерческом режиме
	Слабые стороны	Специализированная конфигурация с бассейнами; ограниченный круг арендаторов/покупателей без перепрофилирования; нет подтвержденной мощности в кВт; есть расхождения по этажности и параметрам в экспозиции
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	30,0–32,0 млн руб. или 113–121 тыс. руб./м ² . При таком входе работают сценарии удержания в аренде, продажа как ГАБ и быстрая продажа; ориентир доходности 15–20% годовых по арендному кейсу и 30–50% годовых по продажным сценариям
	Комфортный вход	27,0–29,0 млн руб. или 102–110 тыс. руб./м ² . Создает запас на риск смены арендатора, торг, возможный CAPEX на де-специализацию и делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии
	Что критично подтвердить до сделки	Договор аренды и реальный поток 400–500 тыс. руб./мес.; право собственности и обременения; согласование перепланировки и бассейнов; отдельный вход, этаж и инженерные параметры, включая электрическую мощность

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	690013, Приморский край, г. Владивосток, ул. Каплунова, д. 6
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	25:28:000000:38699
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / помещение свободного назначения
ПЛОЩАДЬ	264,8 м ²
СОСТАВ ЛОТА	Единое встроенное помещение в многоквартирном доме; фактически используется как водный центр с 3 бассейнами, ресепшеном, вспомогательными и санитарными помещениями

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Смешанная специализированная планировка: крупные зальные зоны под бассейны, отдельные комнаты, санузлы, входная зона. В текущем виде это не универсальный open space
ЭТАЖ / ФОРМАТ ПОСАДКИ	В рыночной экспозиции проходит как 1 этаж; в части материалов встречается обозначение “цоколь”, что влияет на оценку ликвидности
ВХОД / ФАСАД	Отдельный вход заявлен в экспозиции; витринность фасада публично не подтверждена
ПОТОЛКИ	3,3 м
ИНЖЕНЕРИЯ	Приточно-вытяжная вентиляция, кондиционирование, центральное отопление, городские сети водоснабжения и канализации, пожарная сигнализация, интернет

МОКРЫЕ ТОЧКИ	Есть; объект эксплуатируется как водный центр
--------------	---

ЭЛЕКТРОМОЩНОСТЬ	Точное значение в кВт в предоставленных данных не раскрыто, что ограничивает оценку сценариев общепита, фитнеса и части сервисных форматов
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Действующее эксплуатационное состояние; специализированная отделка под детский бассейн и услуги
ОГРАНИЧЕНИЯ ПО РЕЖИМУ РАБОТЫ	Публично не подтверждены; объект расположен в жилом доме

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Жилой массив Луговой, встроенное помещение в МКД 2009 года постройки
ОКРУЖЕНИЕ	В доме и рядом работают детские центры, частные сады, стоматология, аптека, салон красоты, языковая школа, кофейня; это формирует сервисную среду
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Близость к площади Луговая и остановке “Морской техникум”; автомобильная доступность оценивается как хорошая по рыночной экспозиции
СПРОСООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ	Густонаселенный район, действующая и продолжающаяся жилая застройка, наличие семейной и повседневной сервисной инфраструктуры
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Жилая среда и локальный сервисный спрос подтверждаются; прямая витринность и выраженная первая линия публично не подтверждены

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследовано не менее **14 объявлений продажи** из структурированного массива, плюс расширяющая выборка по микролокации, Ленинскому району и городу.
- По глубине рынка база распределяется так: **дом/улица** — есть текущая экспозиция самого объекта и исторические публикации; **микролокация Луговая** — выборка по встроенным помещениям; **район** — предложения Ленинского района; **город** — контрольные аналоги по новым ЖК и сопоставимым коммерческим форматам.
- Сильная сторона базы — наличие релевантных ПСН в жилых домах и ЖК, что позволяет увидеть разницу между вторичными помещениями и новыми коммерческими блоками.
- Ограничение базы — рынок Владивостока по средним лотам 180–300 м² тонкий, а часть экспозиции неоднородна по формату: есть 1 этаж, 2 этаж, встроенные помещения и отдельные более “праймовые” блоки.
- Надежность базы для определения **рыночного коридора продажи** — средняя/хорошая; для точного вывода по премии за инженерную специализацию и по закрытым сделкам — ограниченная.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН, 329992046	ул. Шепеткова, 8, Луговая	145 м ²	23 000 000 руб.	158 621 руб./м ²	1–2 этажи, отдельный вход, первая линия, парковка	Меньше площадь, лучше уличный формат и экспозиция	+
2	ЦИАН, 315743814	Новоивановская ул., 3, Луговая	106,3 м ²	21 260 000 руб.	200 000 руб./м ²	3 отдельных входа, 1-я линия, готовый арендный бизнес	Сильно меньше площадь, более ликвидный уличный ритейл	+
3	ЦИАН, 323906584	ул. Невельского, 5, Луговая	162,2 м ²	18 188 000 руб.	112 134 руб./ м ²	2 этаж, ЖК, свободное назначение	Хуже этажность, менее уличный формат	–
4	ЦИАН, 323906571	ул. Невельского, 5, Луговая	127,6 м ²	14 810 000 руб.	116 066 руб./м ²	5 этаж, терраса, офисно- сервисный формат	Существенно хуже этажность и профиль спроса	–
5	ЦИАН, 328080383	ЖК «Квартал Нейбута», 141к1	63,48 м ²	12 836 737 руб.	202 218 руб./м ²	1 этаж нового ЖК, мелкий ликвидный блок	Новый продукт, малая площадь, иная целевая аудитория покупателей	+

6	ЦИАН, 327487710	ул. Карбышева, 22Б	80 м ²	14 819 999 руб.	185 250 руб./м ²	1 этаж, отдельный вход, ЖК	Меньше площадь и более универсальный формат	+
7	ЦИАН, 323912731	Пограничная ул., 12А	241,7 м ²	17 658 720 руб.	73 061 руб./ м ²	Аукционный формат, крупная площадь	Нерыночный формат продажи, слабый ориентир по нижней границе	–

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Общий рыночный диапазон** по сопоставимым ПСН и конкурирующим форматам во Владивостоке широкий – примерно **110–200 тыс. руб./м²**; при этом для вторичных встроенных помещений в релевантной локации рабочий диапазон уже – **112–159 тыс. руб./м²**.
- **Типовая рыночная цена** для рассматриваемого объекта как среднего по размеру вторичного ПСН в жилом массиве – около **132–145 тыс. руб./м²**, что дает **34,0–38,0 млн руб.**
- **Средний ориентир** для микролокации Луговая по собранной базе тяготеет к середине диапазона 140 тыс. руб./м², но объекту нужен дисконт к “мелким витринным” блокам из-за размера и специализированной конфигурации.
- **Типовой покупатель** – частный инвестор под арендный поток, локальный предприниматель/оператор услуг, реже – покупатель под перепрофилирование в торговлю, фитнес, медицину или детский сервис.
- **Ликвидность** у средних и крупных ПСН во Владивостоке умеренная: типовой срок экспозиции **4–8 мес.**, для нестандартных и специализированных лотов – дольше. На срок влияют отдельный вход, этажность, универсальность планировки и наличие арендатора.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам публично не раскрыт, но по самому объекту и похожим лотам видна высокая чувствительность к цене и форматам упаковки. Для переговоров разумно учитывать торг порядка рыночного люфта текущей экспозиции.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
 - мелкие блоки до 80 м²: **185–202+ тыс. руб./м²**, ликвидность выше;
 - средние блоки 100–170 м²: **112–159 тыс. руб./м²**, ликвидность средняя;
 - крупные блоки 240 м² и более: **73–170 тыс. руб./м²**, ликвидность ниже и выше зависимость от формата объекта.

Для объекта 264,8 м² это означает необходимость дисконта к мелкому стрит-ритейлу и повышенную ценность арендатора как “стабилизатора” цены.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследовано не менее **17 объявлений аренды** из структурированного массива, включая дом, район и городские контрольные примеры.
- По глубине рынка база включает: **дом** – исторический арендный оффер в том же доме; **микролокация/район** – Луговая, Нейбута, смежные жилые кластеры; **город** – крупные и средние блоки для контроля ставки по размеру.
- Сильная сторона базы – есть как прямой ориентир по дому, так и релевантные предложения в конкурентных жилых массивах, что хорошо показывает влияние площади и качества продукта на ставку.
- Ограничение базы – часть объявлений архивные, а в ряде случаев условия аренды раскрыты неполно.
- Надежность базы для определения диапазона ставки по объекту – хорошая; для точного расчета чистого NOI – средняя, так как не все условия по КУ и эксплуатационным расходам открыты.
- По условиям рынка встречаются модели: НДС включен/не включен, КУ отдельно, обеспечительный платеж 1 месяц, арендные каникулы на сильных торговых точках.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН, 312542563	ул. Каплунова, 6	194 м²	271 600 руб./мес.	1 400 руб./ м²/мес.	НДС включен, КУ отдельно	Тот же дом, но меньшая площадь и историческая экспозиция	Базовый ориентир
2	ЦИАН, 328081219	ул. Нейбута, 90	218,3 м²	545 750 руб./мес.	2 500 руб./ м²/мес.	НДС включен, КУ отдельно, каникулы, депозит 1 мес.	Отдельно стоящее здание, витражи, 2 входа, сильная торговая посадка	+
3	Farpost, Светланская 205	Луговая	120 м²	162 000 руб./мес.	1 350 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, первая линия, уличный торговый формат	Сдерживает нижнюю границу
4	Farpost, Светланская 209	Луговая	120 м²	180 000 руб./мес.	1 500 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Меньше площадь, высокие потолки, большие окна	+
5	Farpost, Нейбута 63в	Нейбута	200 м²	320 000 руб./мес.	1 600 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Ближе по площади, более торговый формат, 1 линия	+
6	Farpost, Мира 16	Луговая	115 м²	200 000 руб./мес.	1 739 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Иной профиль использования, меньше площадь	+
7	ЦИАН, 317742520	ул. Дальняя, 2	167 м²	141 950 руб./мес.	850 руб./м²/ мес.	Не раскрыты	Слабее локация и формат	–
8	ЦИАН, 325352757	ул. Полковника Фесюна, 12	40,3 м²	76 570 руб./ мес.	1 900 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Малый блок в ЖК, более ликвидный формат	+

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** для релевантного рынка ПСН в жилых массивах и сопоставимых сервисных локациях — примерно **1 300–1 900 руб./м²/мес.**; в сильных торговых точках возможен верх до **2 500 руб./м²/мес.**
- **Типовая ставка** для рассматриваемого объекта как единого блока 264,8 м² — **1 500–1 800 руб./м²/мес.**, что соответствует **400–476 тыс. руб./мес.**
- **Реалистичный верх рынка** для объекта — около **500 тыс. руб./мес.** при сильном операторе, устойчивом формате использования и переносе эксплуатационных расходов на арендатора.
- **Типовой арендатор** — оператор услуг, детского спорта, фитнеса, медицины, образовательного или сервисного формата; при перепрофилировании возможны ритейл и повседневные услуги.
- **Типовые условия рынка** — КУ и эксплуатация нередко оплачиваются отдельно, на более сильных лотах встречаются арендные каникулы и депозит 1 месяц.
- **Ликвидность** у блоков 180–300 м² средняя: срок поиска арендатора обычно длиннее, чем у небольших юнитов, и сильно зависит от входной группы, видимости и универсальности помещения.

- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:**
 - мелкие блоки до 70 м²: **1 900–2 500 руб./м²/мес.**, высокая ликвидность;
 - средние блоки 100–170 м²: **1 350–1 740 руб./м²/мес.**, средняя ликвидность;
 - крупные блоки 180–300 м²: **1 400–1 600 руб./м²/мес.** как базовый рынок, выше — только в сильной посадке.Для объекта это означает: сдача целиком дает более низкую ставку за м², но простой сценарий; деление могло бы повысить ставку, но требует отдельной технической и юридической реализуемости.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдены **2 объявления продажи самого объекта** по адресу ул. Каплунова, 6, площадью 264,8–265 м².
- Формат экспозиции: объект предлагается **целиком** как ПСН / водно-спортивный центр / готовый арендный бизнес.
- Диапазон цен в собственной экспозиции: **26,0–35,0 млн руб.** или **98–132 тыс. руб./м².**
- По арендному потоку в собственных объявлениях зафиксированы разные цифры: **400 000 руб./мес.** и **500 000 руб./мес.**
- Статус объявлений: одно **активно**, одно **архивное/снятое**.
- Есть расхождения по параметрам между площадками: этажность дома 15/16, цена продажи, арендный поток, позиционирование как “ГАБ” и как “ПСН под бассейн”.
- Первая найденная публикация по текущему циклу экспозиции относится к более ранней версии объявления; по рынку это выглядит как **переупаковка объекта**, а не как единый стабильный оффер.
- Краткий вывод: собственная экспозиция указывает на **чувствительность объекта к цене и к качеству упаковки предложения**. Для цены входа это важный ограничитель оптимизма: активный публичный оффер на 35,0 млн руб. фактически ставит верхнюю практическую планку текущего рынка.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенных ПСН в жилых массивах Владивостока активен, но спрос смещен в сторону более универсальных небольших блоков на 1 этажах новых ЖК. Для средних по площади помещений выигрывают либо понятный денежный поток, либо возможность быстрой перепковки под повседневные услуги. Для рассматриваемого объекта это означает: арендатор и действующий формат поддерживают ликвидность сильнее, чем “пустая коробка” со специализированной планировкой.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Удержание как арендного актива	Рынок аренды поддерживает 1 500–1 800 руб./м²/мес. для блока такого размера; объект уже эксплуатируется, имеет развитую инженерию, мокрые точки и действующий профильный формат	Действующий оператор или аналогичный арендатор: детский спорт, водный центр, фитнес, реабилитация, сервисный оператор	Сохранить арендный поток, зафиксировать долгосрочные условия, поддерживать техническое состояние и инженерную работоспособность помещения	Минимальный CAPEX, быстрый cash flow, лучшая ликвидность для инвестора по сравнению с продажей пустого спецпомещения
Продажа как готового арендного бизнеса	Для среднего ПСН в жилом массиве аренда повышает ценность объекта; собственная экспозиция рынка уже показывает спрос именно в логике ГАБ	Частный инвестор, локальный предприниматель, покупатель под стабильный арендный поток	Упаковать объект как ГАБ: показать договор аренды, структуру расходов, индексацию, подтверждение загрузки и платежной дисциплины	Снижает срок объяснения объекта рынку и позволяет продавать не “бассейн”, а доходный актив
Быстрая продажа целиком	Собственная текущая экспозиция показывает рынок вблизи 35 млн руб.; при дисконте объект может быть реализован быстрее, чем в верхнем диапазоне	Локальный покупатель под собственное использование или инвестор с расчетом на перепрофилирование	Сделать объект ценовым лидером в локальной выборке и продавать как помещение с готовой инженерной базой и отдельным входом	Сокращение срока экспозиции до 2–4 мес., но ниже итоговая капитализация
Перепрофилирование под универсальное ПСН	Локация поддерживает торговлю, услуги, детские и медицинские форматы; продавцом заявлена возможность демонтажа оснащения	Оператор услуг, фитнес, детский центр, медицина, торгово-сервисный пользователь	Демонтировать специализированное оборудование, адаптировать планировку, обновить отделку под более универсальный формат	Расширяет круг арендаторов и покупателей, но требует CAPEX и увеличивает срок запуска

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда как есть	Ставка 400 000–500 000 руб./мес.; 1 511–1 888 руб./м²/ мес.; поток 4,8– 6,0 млн руб./год	0–3 мес. на стабилизацию	CAPEX 0–1,0 млн руб.; главный риск — зависимость от действующего арендатора и спецформата	24,0–48,0 млн руб. при целевой доходности 10–20% годовых	10–20%	Для арендного сценария фактически равен cash yield	Рабочий сценарий при подтвержденном договоре аренды
Продажа как арендный бизнес	Цена реализации 34,0–38,0 млн руб.; 128–144 тыс. руб./м²	4–8 мес. экспозиции и сделки	CAPEX 0–0,5 млн руб. на упаковку; риск — длительная экспозиция и торг	23,0–29,0 млн руб. при целевой доходности 30–50% годовых	30–50% годовых	18–50%	Подразумевает продажу стабилизированного доходного актива
Быстрая продажа	Цена реализации 30,0–33,0 млн руб.; 113–125 тыс. руб./м²	2–4 мес.	CAPEX до 0,3 млн руб.; риск — ценовое позиционирование ниже рынка	21,0–26,0 млн руб. при целевой доходности 30–50% годовых	30–50% годовых	15–43%	Сценарий для ускоренного выхода
Перепрофилирование под универсальное ПСН	После адаптации: аренда 400 000–480 000 руб./мес. или продажа 36,0– 40,0 млн руб.	3–6 мес. на демонтаж, адаптацию и запуск	CAPEX 2,0–5,0 млн руб.; риск — объем работ и срок перенастройки помещения	25,0–31,0 млн руб. при целевой доходности 30–50% годовых	12–18% в арендной модели / 30– 50% в продажной модели	Зависит от фактического объема CAPEX	Сценарий реалистичен, но более сложен и менее приоритетен

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Критичнее всего на экономику влияет **реальный арендный поток**: разница между 400 тыс. и 500 тыс. руб./мес. меняет верхний допустимый вход на 6,0 млн руб.
- Сценарии чувствительны к **сроку удержания арендатора и вероятности вакантности**: при освобождении помещения объект становится менее ликвидным из-за специализации.
- Значимая переменная — **объем CAPEX на де-специализацию**; если демонтаж и адаптация обойдутся выше 5 млн руб., альтернативные сценарии заметно слабеют.
- На продажный сценарий сильно влияет **качество юридической упаковки**: договор аренды, подтверждение согласований и отсутствие вопросов по перепланировке напрямую влияют на цену и срок.

- Критичное допущение для уровней входа — возможность использовать объект как **1-этажное ПСН с отдельным входом** без юридических и эксплуатационных ограничений.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 34,0–35,0 млн руб.** или 128–132 тыс. руб./м². На этом уровне еще работает сценарий удержания в аренде при подтвержденной ставке 400–500 тыс. руб./мес. Доходность — примерно **11–17% годовых**. Продажные сценарии почти без запаса по рискам.
- **Целевой уровень входа: 30,0–32,0 млн руб.** или 113–121 тыс. руб./м². Здесь рабочими становятся аренда как есть, продажа как ГАБ и быстрая продажа; ожидаемая вилка — **15–20% годовых** по арендному кейсу и **30–50% годовых** по продажным сценариям. Это базовая рекомендация.
- **Комфортный уровень входа: 27,0–29,0 млн руб.** или 102–110 тыс. руб./м². На этом уровне есть запас на простой, торг, CAPEX и де-специализацию. Устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая репрофилирование; ориентир доходности — **17–22% годовых** по аренде и выше по сценариям перепродажи.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по договору аренды и фактическому потоку 400–500 тыс. руб./мес.	данные	Высокий	Цена, ставка, доходность, допустимый вход, реализуемость сценария ГАБ	Подтвердить поток первичными документами и условиями договора	Договор аренды, срок, индексация, распределение КУ/ОРЕХ, платежная дисциплина за 12 мес.
Специализированная конфигурация помещения с бассейнами	рынок	Высокий	Ликвидность, срок, CAPEX, вакансии	Сохранять профильного арендатора или заранее закладывать сценарий де-специализации	Смета демонтажа, объем неотделимых улучшений, возможность быстрой адаптации под иной формат
Неполная публичная верификация согласования перепланировки и специальных инженерных решений	юр	Высокий	Реализуемость сделки, CAPEX, срок, цена	Подтвердить правовой статус текущего состояния помещения документально	Техплан, экспликация БТИ, согласование перепланировки/переустройства, акты по бассейнам и инженерии
Не подтверждена электрическая мощность	тех	Средний	Ставка, круг арендаторов, сценарии общепита/фитнеса/медицины	Зафиксировать фактическую и договорную мощность	ТУ, договор энергоснабжения, выделенная мощность в кВт
Расхождения по этажу и описанию объекта в разных объявлениях	данные	Средний	Цена, ликвидность, доверие рынка, формат использования	Синхронизировать все параметры объекта в документах и экспозиции	Выписка ЕГРН, техплан, фото входной группы, фактическая отметка пола относительно земли
Отдельный вход и его легальность подтверждены только экспозицией	юр	Средний	Ликвидность, ставка, сценарии деления и реперофилирования	Подтвердить входную группу и правовой статус ее устройства	План БТИ, акт ввода, согласование входной группы, фото фасада
Ограничения эксплуатации в жилом доме	юр	Средний	Режим работы, ставка, реализуемость отдельных сценариев	Учитывать профиль дома и требования ТСЖ/надзорных органов	Правила ТСЖ, жалобы/споры, требования по шуму, вентиляции и санитарным нормам

Не подтверждены актуальные обременения и собственник на текущую дату	юр	Средний	Реализуемость сделки, срок, цена	Провести стандартную юридическую проверку продавца и объекта	Актуальная выписка ЕГРН, основания права, сведения об обременениях
--	----	---------	----------------------------------	--	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект на ул. Каплунова, 6 – это средний по размеру встроенный ПСН в жилом массиве с уже работающим специализированным использованием и действующим арендатором. Для конечного покупателя его рыночный ориентир находится в диапазоне **34,0–38,0 МЛН РУБ.**, при этом текущая активная собственная экспозиция на **35,0 МЛН РУБ.** подтверждает верх практического рынка на данный момент. Реалистичный арендный поток по объекту как единому блоку оценивается в **400 000–500 000 РУБ./МЕС.**, или **1 511–1 888 РУБ./М²/МЕС.** Определяющими для стоимости являются не только локация, но и четыре фактора: подтвержденность аренды, отдельный вход, юридическая чистота перепланировки и возможность использовать помещение не только как бассейн, но и как универсальное сервисное ПСН.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Есть действующий арендатор и заявленный арендный поток, что повышает инвестиционную ликвидность.
- Локация находится в жилом массиве с семейным и сервисным спросом.
- Развитая инженерия, мокрые точки, вентиляция и кондиционирование позволяют эксплуатировать помещение в “тяжелых” сервисных форматах.
- Объект уже встроен в коммерческую среду дома и не является “сырым” помещением без истории использования.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Текущая планировка и оснащение сильно специализированы под бассейн.
- Средний размер лота 264,8 м² снижает ликвидность относительно мелких блоков 40–120 м².
- Есть расхождения по собственным рыночным данным: цена, арендный поток, этажность, формат подачи.
- Часть ключевых параметров инвестиционного решения зависит от документов, а не только от рыночной экспозиции.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — УДЕРЖАНИЕ ОБЪЕКТА КАК АРЕНДНОГО АКТИВА С ДЕЙСТВУЮЩИМ ИЛИ АНАЛОГИЧНЫМ ПРОФИЛЬНЫМ ОПЕРАТОРОМ. Это наиболее сильный сценарий, потому что он опирается сразу на три подтверждающих блока: объект уже работает, рынок аренды для подобного размера поддерживает ставку около 400–500 тыс. руб./мес., а собственная экспозиция объекта подает его именно как доходный актив. По экономике это самый “легкий” сценарий: минимальный CAPEX, быстрый cash flow и лучшая объяснимость для инвестора.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КАК ГОТОВОГО АРЕНДНОГО БИЗНЕСА. Этот вариант рационален, если задача инвестора — не долгий hold, а покупка с дисконтом и последующий выход в рынок после юридической и коммерческой упаковки. Он уступает базовому сценарию по устойчивости, потому что требует хорошего качества договора аренды и рыночной упаковки, а собственная экспозиция уже показывает чувствительность цены.

ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЕ остается рабочей, но менее приоритетной стратегией. Она может расширить круг пользователей, но зависит от объема демонтажа, согласований, фактической мощности и конфигурации входной группы. Доходность может быть интересной только при комфортном входе и четком контроле CAPEX.

Реализация базовой стратегии зависит от следующих триггеров: подтверждение реального арендного потока, юридическая чистота текущего состояния помещения, отсутствие скрытых ограничений со стороны дома/ТСЖ и приемлемые условия долгосрочного удержания арендатора.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ В ДОКУМЕНТАХ АРЕНДНЫЙ ПОТОК.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет инвестиционную ценность объекта и допустимый уровень входа. Если реальный поток ближе к 400 тыс. руб./мес. или нестабилен, верхняя цена входа снижается. Критичное действие — анализ договора аренды, платежей и распределения расходов.

02

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПОМЕЩЕНИЯ ПОД БАСЕЙН.

Этот риск влияет на ликвидность, срок экспозиции, vacancy и CAPEX при смене арендатора. Он делает объект менее универсальным, чем типовой ПСН в новом ЖК. Критичное действие — оценить стоимость де-специализации и альтернативные профили использования.

03

ЮРИДИКО-ТЕХНИЧЕСКАЯ НЕПОЛНОТА ПО ПЕРЕПЛАНИРОВКЕ, ЭТАЖУ, ВХОДНОЙ ГРУППЕ И ИНЖЕНЕРИИ.

Риск важен, потому что влияет сразу на реализуемость сделки, цену, ставку и круг сценариев. Критичное действие — поднять техдокументацию, ЕГРН и подтверждение согласований текущего состояния помещения.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

РАБОЧЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ по объекту оправдано при **ЦЕЛЕВОМ ВХОДЕ 30,0–32,0 МЛН РУБ.** В этом диапазоне инвестор получает достаточный запас одновременно для удержания арендного потока и для альтернативного выхода через продажу как ГАБ. Покупка выше 34–35 млн руб. уже слишком сильно завязана на подтверждение верхнего арендного потока и безошибочность юридической упаковки.

КОМФОРТНЫЙ ВХОД 27,0–29,0 МЛН РУБ. целесообразен, если стратегия включает запас на смену арендатора, возможный простой и CAPEX на перепрофилирование. Такой уровень цены позволяет пережить неблагоприятный сценарий заметно спокойнее.

До сделки критично подтвердить: **ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ И ОБРЕМЕНЕНИЯ, ДОГОВОР АРЕНДЫ, ФАКТИЧЕСКИЙ СБОР АРЕНДЫ, ПЕРЕЧЕНЬ РАСХОДОВ АРЕНДАТОРА, ТЕХПЛАН И СОГЛАСОВАНИЕ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ, СТАТУС ВХОДНОЙ ГРУППЫ, ЭТАЖНОСТЬ И ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ МОЩНОСТЬ.**

Первые практические действия по выбранной стратегии:

- зафиксировать документально действующий арендный поток и срок аренды;
- собрать юридический пакет по помещению, включая ЕГРН, техплан, согласования и основания права;
- получить краткую смету демонтажа бассейнов и адаптации под универсальное ПСН как резервный сценарий;
- синхронизировать рыночную упаковку объекта: единая цена, единый арендный поток, корректное описание этажа и формата;
- строить переговорную позицию от текущей активной экспозиции 35,0 млн руб. как верхнего рыночного ориентира, а не как цены входа.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Список помещений на ул. Каплунова – ЦИАН](#)
- [Список помещений в мкр. Луговая – ЦИАН](#)
- [Офис 145 м², ул. Шепеткова, 8 – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 106,3 м², Новоивановская ул., 3 – ЦИАН](#)
- [ПСН 162,2 м², ул. Невельского, 5 – ЦИАН](#)
- [ПСН 127,6 м², ул. Невельского, 5 – ЦИАН](#)
- [ПСН 80 м², ул. Карбышева, 22Б – ЦИАН](#)
- [ПСН 63,48 м², ЖК «Квартал Нейбута» – ЦИАН](#)
- [ПСН 150 м², Светланская ул., 5 – ЦИАН](#)
- [ПСН 43,9 м², Посъетская ул., 28Б – ЦИАН](#)
- [ПСН 241,7 м², Пограничная ул., 12А – ЦИАН](#)
- [ПСН 312,7 м², ЖК «Сердце квартала» – ЦИАН](#)
- [ПСН 126,3 м², ул. Мусоргского, 74к1 – ЦИАН](#)
- [ПСН 265 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 264,8 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)
- [ПСН 265 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)

АНАЛОГИ

- [ПСН 194 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)
- [ПСН 218,3 м², ул. Нейбута, 90 – ЦИАН](#)
- [ПСН/торговое помещение 120 м², Светланская ул., 205 – Farpost](#)
- [Бутик 29 м², Спортивная ул., 2 – Farpost](#)
- [Помещение под автосервис 115 м², ул. Мира, 16 – Farpost](#)
- [Торговое помещение 120 м², Светланская ул., 209 – Farpost](#)
- [Торговое помещение 200 м², ул. Нейбута, 63в – Farpost](#)
- [Помещение 120 м², ул. Нейбута, 10в – Farpost](#)
- [Торговое помещение 16,8 м², ул. Луговая, 21а – Farpost](#)
- [ПСН 167 м², ул. Дальняя, 2 – ЦИАН](#)
- [ПСН 1 042,7 м², пер. Павленко, 6 – ЦИАН](#)
- [ПСН 491,5 м², ул. Маковского, 36Д – ЦИАН](#)
- [ПСН 46,4 м², ул. Бестужева, 40 – ЦИАН](#)
- [ПСН 107,4 м², ул. Адмирала Юмашева, 7Б – ЦИАН](#)
- [ПСН 179 м², ул. Ладыгина, 7 – ЦИАН](#)
- [ПСН 500 м², ул. Адмирала Фокина, 4 – ЦИАН](#)
- [ПСН 40,3 м², ул. Полковника Фесюна, 12 – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Коммерческое помещение 264,8 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)
- [ПСН 265 м², ул. Каплунова, 6 – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)