

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Воронежская обл, г Калач, ул
Привокзальная, д 9

ОБЪЕКТ: ул. Привокзальная, д. 9, г. Калач, Воронежская область

ТИП ОБЪЕКТА: Нежилое здание · **ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ:** Здание торгового назначения

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое здание торгового назначения
	Площадь	364,6 м ²
	Адрес / микролокация	Воронежская обл., г. Калач, ул. Привокзальная, д. 9; торгово-бытовой коридор Привокзальной улицы, рядом ж/д вокзал и действующие торговые точки

	Этаж / вход / формат	1 этаж, вход с улицы, действующий магазин; в составе фактически используется также утепленный цокольный этаж
	Текущее использование	Действующий торговый объект / готовый бизнес
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Ориентир	8,0–10,5 млн ₽
	Цена за м ²	21 942–28 799 ₽/м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача целиком одному арендатору торгово-складского формата: 95 000–128 000 ₽/мес., 261–351 ₽/м ² /мес., потенциальная доходность на рабочем входе около 14–18% годовых
	Срок	Доведение и упаковка 1–2 мес. + поиск арендатора 3–6 мес. + стабилизация 1–2 мес.
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю: 8,0–10,5 млн ₽, 21 942–28 799 ₽/м ²
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа: 6,8–8,0 млн ₽, 18 651–21 942 ₽/м ²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	1-я линия Привокзальной улицы; действующий торговый формат; автономный газ, вода, канализация; разгрузочный пандус и цоколь под складскую функцию
	Слабые стороны	Тонкий локальный рынок; крупный единый метраж для малого города; не подтверждены кадастр и структура прав; неполно раскрыты параметры фасада, вывески, парковки и электрической мощности
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	6,8–7,2 млн ₽ или 18 651–19 748 ₽/м ² ; при таком входе рабочими становятся аренда целиком и продажа как есть, ориентир по доходности 14–18% годовых для аренды и 20–35% ROI для перепродажи
	Комфортный вход	5,8–6,2 млн ₽ или 15 908–17 005 ₽/м ² ; формирует запас под CAPEX, торг и срок экспозиции, позволяет устойчиво реализовывать аренду и сценарии продажи, ориентир по доходности 17–20% годовых и 30–45% ROI
	Критично подтвердить до сделки	Права на здание и земельный участок, кадастровые данные, параметры электрической мощности, фактическую парковку/разгрузку, состав передаваемого имущества и юридическую чистоту действующего бизнеса

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	397601, Воронежская область, г. Калач, ул. Привокзальная, д. 9
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	Не указан во входных данных
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание, торговое назначение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	364,6 м ² ; по описанию в состав продажи входят здание, земельный участок, торговое и складское оборудование, товарный запас, компьютеры, кассы

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ФОРМАТ	Действующий магазин на 1 этаже; по фото — открытый торговый зал; дополнительно заявлен большой утепленный цокольный этаж с освещением
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Объект в эксплуатации, офисная отделка; по фото состояние рабочее, пригодное для продолжения торговли без капитального ремонта
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Подтвержден вход с улицы; количество входов не раскрыто
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	По фото читается оконная линия; параметры фасада, витринности и возможности вывески подробно не раскрыты
ИНЖЕНЕРИЯ	Автономное газовое оборудование, водопровод, канализация; наличие газоснабжения по адресу косвенно подтверждается профильным поставщиком
РАЗГРУЗКА	Есть пандус для разгрузки
ПАРКОВКА	Параметры парковки документально не раскрыты; по карте объект расположен вдоль улично-дорожной сети
ИННЫЕ ПАРАМЕТРЫ	Зарегистрированная площадка ТБО; цокольный этаж усиливает складскую и back-office функцию

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Привокзальная улица, сформированный торгово-бытовой коридор малого города
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Объект расположен на улице с выходом к ж/д вокзалу Калач; вокзал находится по адресу Привокзальная, 10
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ	На улице присутствуют Пятёрочка, Красное&Белое, Светофор, Wildberries; рядом по карте отмечены супермаркет и упаковочные материалы
ТРАФИК / СРЕДА	Количественные данные по пешеходному и автотрафику не раскрыты, но близость вокзала и сетевого ритейла поддерживает повседневный торговый спрос
НАСЕЛЕНИЕ ГОРОДА	Около 16,8 тыс. чел. на 01.01.2024

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована широкая база из объявлений и торговых публикаций по Калачу и Калачеевскому району. В исследованном массиве продаж — 8 позиций, из них 3 городских частных ориентира, 1 городской объект иного формата, 3 районных/аукционных лота и 1 агрегированный список. Для ценообразования объекта основное значение имеют городские частные торговые аналоги; аукционные и районные лоты использованы как нижний стресс-уровень рынка, но не как прямая база для нормальной цены.

ГЕОГРАФИЯ БАЗЫ: дом/микролокация объекта — прямых аналогов в том же доме не найдено; город Калач — основное ядро; Калачеевский район — вспомогательный контекст; аукционные публикации — как индикатор нижней границы неликвидного сегмента.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть подтвержденные городские аналоги по торговому назначению, виден эффект размера лота, есть развилка между частным рынком и стресс-сегментом.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: рынок тонкий, часть объявлений архивная или аукционная, фактические цены сделок не раскрываются. Поэтому выводы по цене и сроку экспозиции надежны на уровне диапазона, но не точечной оценки.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения рыночного коридора стоимости и общей логики ликвидности; умеренная для точного определения верхней цены и дисконта между ask и фактом.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Школьная, 5А	г. Калач, торговый узел у рынка	123 м ²	5 500 000 ₽	44 715 ₽/м ²	Отдельно стоящее торговое здание, 1 этаж, участок в собственности, газ, вода, ремонт	Значительно меньше по площади; более ликвидный формат малого блока	Выше цены объекта по м ²
2	ЦИАН / 1 Мая, 5А	г. Калач, центр	90 м ²	9 000 000 ₽	100 000 ₽/м ²	Торговый павильон, 1 этаж, центр города, автономное отопление	Премиальный малый формат в центре, существенно меньше по площади	Сильно выше цены объекта по м ²
3	ЦИАН / Ленинская, 39	г. Калач, район рынка	41,7 м ²	1 500 000 ₽	35 971 ₽/м ²	ПСН, готовый бизнес, 2 этаж, отдельные входы, вода/канализация, кондиционеры	Не отдельно стоящее торговое здание и иной этаж, но дает ориентир для малого формата	Умеренно выше цены объекта по м ²

4	TVoyAdres / действующий магазин	г. Калач	235 м²	6 000 000 ₽	25 532 ₽/м²	Действующий магазин, городской ориентир крупнее среднего формата	Ближе по масштабу, но все же меньше объекта; параметры раскрыты ограниченно	Близкий ориентир
5	Торги / Привокзальная, 22	г. Калач	256,1 м²	373 600 ₽	1 459 ₽/м²	Аукционный лот	Стресс-сегмент, не частный рыночный объект	Сильно ниже, использовать как антибенчмарк
6	Торги / Верхнезаводская, 35А	г. Калач	302,1 м²	1 398 960 ₽	4 631 ₽/м²	Аукционный лот	Нерыночный формат реализации, нижняя стресс-граница	Сильно ниже, использовать как антибенчмарк

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Частный рыночный диапазон** по торговым объектам города находится примерно в коридоре 25 500–100 000 ₽/м², но верх диапазона формируют малые и более ликвидные блоки 40–123 м².
- **Для объекта масштаба 364,6 м²** типичный рабочий коридор ниже: ориентировочно 21 900–28 800 ₽/м², что соответствует 8,0–10,5 млн ₽ за объект.
- **Срединный рыночный ориентир** для обычной продажи конечному пользователю — около 9,0–9,5 млн ₽, или 24 700–26 100 ₽/м².
- **Типовой покупатель** — локальный предприниматель, оператор магазина, пользователь под собственный бизнес, либо покупатель готового бизнеса, а не институциональный инвестор.
- **Ликвидность низкая/умеренная:** для лота 300+ м² в малом городе типовой срок экспозиции скорее 6–12 мес.; на него влияют абсолютный бюджет сделки, формат лота и качество упаковки предложения.
- **Дисконт заявлено → факт** по частным сделкам напрямую не подтвержден, но переговорная уступка и длительная экспозиция для крупного лота вероятны.
- **Влияние размера лота:** малые блоки до 100 м² — около 35 000–100 000 ₽/м² и выше ликвидность; средние 100–250 м² — около 25 000–45 000 ₽/м²; крупные 250+ м² как единый лот — самый низкий ₽/м² и самый узкий круг покупателей. Для рассматриваемого объекта это означает выраженный дисконт за размер и преимущество сценариев, где ценность поддерживается действующим торговым использованием, землей и складской функцией.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В массиве аренды исследовано 6 объявлений по городу Калач. Ядро базы — городские предложения на ЦИАН; дополнительно использованы списочные позиции агрегаторов Olan и Move как вспомогательные ориентиры по размерным группам.

ГЕОГРАФИЯ БАЗЫ: дом/здание объекта — прямых арендных аналогов не найдено; город Калач — основная база; центральная торговая зона у Колхозного рынка и центральные улицы — наиболее активные точки предложения.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: база показывает локальные ставки именно в Калаче и позволяет увидеть явный размерный дисконт: крупные блоки сдаются заметно дешевле на м², чем мелкие.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: рынок мал, часть позиций взята из агрегированных списков, по фактическим сделкам и времени экспозиции информация неполная.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения рыночной ставки аренды целиком и оценки влияния размера блока; умеренная для точечного определения условий сделки и скрытого дисконта.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по открытым объявлениям встречаются УСН, коммунальные и эксплуатационные платежи чаще не включены, по части объектов есть каникулы и обеспечительный платеж.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН / пл. Колхозного Рынка, 34	г. Калач, центральная торговая зона	120 м²	60 000 ₽/мес.	500 ₽/м²/мес.	УСН, КУ и эксплуатация не включены, есть каникулы	Значительно меньше, более ликвидный блок, сильная торговая зона	Выше ставки объекта по м²
2	ЦИАН / пл. Колхозного Рынка, 29	г. Калач, торгово-складской формат	380 м²	100 000 ₽/мес.	263 ₽/м²/мес.	УСН, КУ и эксплуатация не включены, депозит 200 000 ₽	Наиболее близкий по площади аналог; расположен в более сильной торговой точке	Базовый нижний ориентир
3	ЦИАН / Советская, 13	г. Калач, административное здание	20 м²	10 000 ₽/мес.	500 ₽/м²/мес.	Часть эксплуатационных расходов включена, есть каникулы	Сверхмалый кабинетный/ПСН формат, не прямой аналог по торговому продукту	Выше ставки объекта по м²
4	Olan / 3 Интернационала, 1	г. Калач	165 м²	60 000 ₽/мес.	364 ₽/м²/мес.	Условия не раскрыты	Средний по размеру блок, универсальный формат	Умеренно выше ставки объекта по м²
5	Move / пл. Колхозного Рынка, 24	г. Калач, центральная торговая зона	48 м²	25 000 ₽/мес.	521 ₽/м²/мес.	Условия не раскрыты	Малый ликвидный блок в центре	Выше ставки объекта по м²

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** в открытой базе по Калачу — примерно 263–521 ₽/м²/мес.; рабочий коридор без крайних малых блоков — около 350–500 ₽/м²/мес.
- **Для крупного блока 300+ м²** рынок указывает на ставку ниже общей медианы: ориентир для рассматриваемого объекта при сдаче целиком — 261–351 ₽/м²/мес., или 95 000–128 000 ₽/мес.
- **Типовой арендатор** — дискаунтер, склад-магазин, локальный продуктовый или непродовольственный ритейл, хозяйственные товары, mixed-use retail с подсобной/складской функцией.
- **Типовые условия рынка** — УСН, коммунальные и эксплуатационные платежи часто сверх ставки; по части объектов есть арендные каникулы и депозит.
- **Ликвидность** для единого блока 300+ м² — низкая/умеренная; типовая сдача скорее измеряется месяцами. Быстрее сдаются блоки 20–120 м².
- **Дисконт заявлено → факт** по аренде не подтвержден публичными сделками; консервативно следует закладывать торг и/или каникулы.
- **Влияние размера блока:** малые блоки 17–48 м² — около 350–750 ₽/м²/мес.; средние 120–165 м² — около 364–500 ₽/м²/мес.; крупные 380 м² — около 263 ₽/м²/мес. Для объекта это означает, что сдача целиком дает более низкую ставку за м², но проще в управлении; повышение blended-ставки возможно только при подтвержденной делимости и соответствующей инженерии.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент торговой недвижимости в Калаче штучный и малоликвидный. Основной спрос формируют локальные предприниматели и операторы повседневной торговли, а не институциональные инвесторы. Для объектов крупного формата решающее значение имеют не столько “премиальные” свойства, сколько удобство разгрузки, автономная инженерия, понятный бюджет аренды и возможность совмещения торговой и складской функций.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда целиком одному арендатору	Локальный рынок аренды для крупных блоков 300+ м ² формирует ориентир 263–351 ₽/м ² /мес.; объект уже имеет торговый контур, автономный газ, воду, канализацию, разгрузочный пандус и цоколь под склад	Дискаунтер, склад-магазин, локальный оператор непродовольственного или продуктового ритейла	Подготовить арендную упаковку, привести фасад и входную зону в товарный вид, структурировать предложение как retail + склад/цоколь, зафиксировать коммерческие условия	Основной арендный поток 95 000–128 000 ₽/мес.; ниже ставка за м ² , но проще управление и ниже вакансия, чем в мультиаренде
Продажа как есть конечному пользователю	Частный рынок продаж по городу подтверждает устойчивый спрос на торговые объекты, но с выраженным дисконтом за размер; объект подходит для покупателя под собственный бизнес	Местный предприниматель, собственник-оператор магазина, покупатель готового бизнеса	Упаковать объект как действующий торговый актив, разделить стоимость недвижимости и бизнеса, усилить описание преимуществ земли, разгрузки и инженерии	Рыночная цена 8,0–10,5 млн ₽; срок продажи средний или длинный, но сценарий прямой и понятный локальному рынку
Быстрая продажа	Тонкий рынок и ограниченный круг покупателей для лота 364,6 м ² предполагают возможность ускорения только через заметный дисконт к рынку	Покупатель под собственное использование, инвестор с локальной экспертизой, оператор с готовым бизнес-планом	Вывести объект в рынок с ценой ниже стандартного коридора, делать упор на готовность к эксплуатации и сопутствующие активы	Ускорение сделки за счет дисконта; ожидаемая цена 6,8–8,0 млн ₽, но с потерей части стоимости

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком одному арендатору	Ставка 95 000–128 000 ₽/мес.; 261–351 ₽/м²/мес.; валовый поток 1,14–1,54 млн ₽/год; эффективный поток после вакансии/льгот и базовых потерь ориентировочно 1,00–1,30 млн ₽/год	5–10 мес. до стабилизации	CAPEX 300 000–1 000 000 ₽ на фасад, косметику, упаковку и ввод арендатора; риски — срок поиска арендатора, торг, каникулы	5,0–11,0 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых	10–20%	Релевантен как cash-on-cost; ориентир 12–18% на рабочем входе 6,8–8,0 млн ₽	Основной рабочий сценарий
Продажа как есть	Цена реализации 8,0–10,5 млн ₽; 21 942–28 799 ₽/м²	6–12 мес. экспозиции и сделки	CAPEX 200 000–600 000 ₽ на предпродажную упаковку; риски — длинная экспозиция и давление на цену из-за размера лота	5,3–7,9 млн ₽ при целевой доходности 30–50% на вложенный капитал	18–45% годовых	20–45%	Работает только при входе заметно ниже среднерыночного коридора
Быстрая продажа	Цена реализации 6,8–8,0 млн ₽; 18 651–21 942 ₽/м²	2–5 мес.	CAPEX 100 000–300 000 ₽; основной риск — ограниченный пул покупателей даже при дисконте	4,3–5,9 млн ₽ при целевой доходности 30–50% на вложенный капитал	20–55% годовых	15–35%	Сценарий на случай приоритета скорости, а не максимизации цены

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет фактическая ставка аренды целиком: отклонение на 20 000 ₽/мес. меняет допустимый вход примерно на 1,0–2,0 млн ₽ в зависимости от целевой доходности.
- Сценарии продажи чувствительны к сроку экспозиции: затяжка продажи на несколько месяцев снижает годовую доходность и усиливает требования к дисконту входа.
- На ставку и ликвидность заметно влияет подтверждение торгового продукта: фасад, видимость, вывеска, разгрузка, парковка и инженерия.
- Для перепродажи критична возможность отделить стоимость недвижимости от стоимости бизнеса, оборудования и товарного запаса.
- Отсутствие подтвержденных прав на земельный участок и технических параметров может сузить круг покупателей и арендаторов и ухудшить цену входа.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** до 8,0 млн ₽, или до 21 942 ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий аренды целиком с ориентиром около 12–15% годовых. Продажный сценарий становится пограничным и зависит от сильной упаковки и подтвержденного состава актива.

- **Целевой уровень входа:** 6,8–7,2 млн ₽, или 18 651–19 748 ₽/м². Это основной рабочий диапазон: аренда целиком дает около 14–18% годовых, продажа как есть становится экономически оправданной с ROI порядка 20–35%. Именно этот уровень лучше балансирует доходность, сроки и рыночную реализуемость.
- **Комфортный уровень входа:** 5,8–6,2 млн ₽, или 15 908–17 005 ₽/м². Такой вход создает запас под CAPEX, торг, вакансию и длинную экспозицию, позволяет устойчиво реализовывать почти все реалистичные сценарии, включая быструю продажу, с ориентирами 17–20% годовых по аренде и 30–45% ROI по перепродаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по правам на здание и земельный участок	юр/данные	Высокий	Цена, реализуемость, срок сделки, круг покупателей	Проводить сделку только после документального подтверждения правового статуса и состава продаваемого актива	Выписки ЕГРН на здание и участок, кадастровые номера, вид права, площадь участка, обременения
Слабая ликвидность крупного торгового лота в малом городе	рынок	Высокий	Цена, срок, торг, вакансия	Держать цену входа с запасом, упаковывать объект под понятный retail-формат, рассматривать аренду как базовый сценарий	Сопоставить объект с актуальными конкурентами по абсолютному бюджету покупки и аренды, оценить фактическую длительность экспозиции конкурентов
Нехватка критичной информации по электрической мощности, вентиляции и прочей инженерии	тех/данные	Высокий	Ставка, CAPEX, состав арендаторов, реализуемость отдельных сценариев	Фиксировать в цене входа запас на инженерное доведение и не обещать арендаторам неподтвержденные параметры	Техусловия, выделенная мощность, состояние вводов, вентиляция, пожарная система, состояние газового оборудования
Неподтвержденные параметры фасада, вывески, парковки и видимости	рынок/данные	Средний	Ставка, вакансия, ликвидность	Оптимизировать визуальную упаковку объекта и привязать коммерческое предложение к фактически доступным рекламным и парковочным возможностям	Фотофасад, схема подъезда, места парковки, возможность размещения вывески, обзорность с улицы
Зависимость торгового спроса от локального трафика Привокзальной улицы	рынок	Средний	Ставка, вакансия, цена	Делать упор на форматы, которым важна функциональность и разгрузка, а не только высокий пешеходный поток	Фактический пешеходный и автомобильный трафик по будням и выходным, привязка к вокзалу и соседним якорям
Неясный состав передаваемого бизнеса и имущества	процедура/юр	Средний	Цена, срок сделки, структура расчетов	Разделять стоимость недвижимости, оборудования, товарного запаса и бизнеса в документах и переговорах	Опись имущества, остатки товара, состояние оборудования, правовой режим касс и ПО, порядок передачи
Потенциальный CAPEX выше базового допущения	тех	Средний	CAPEX, доходность, срок запуска	Входить только с запасом к бюджету и не опираться на нулевой CAPEX	Смета на косметику, фасад, освещение, входную группу, инженерное доведение

Ограниченность базы открытых
арендных сделок

данные

Средний

Ставка, срок,
допустимый вход

Консервативно закладывать ставку и
срок заполнения, не ориентироваться на
верх рынка как на базу

Актуальность локальных арендных
объявлений, фактические условия и
активность по ним

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект на ул. Привокзальная, 9 — это действующий торговый актив малого города с понятным использованием, автономной базовой инженерией и полезной складской функцией за счет цоколя и разгрузочного пандуса. Для него важнее всего не абстрактная “премиальность”, а способность стабильно обслуживать повседневный торговый спрос и одного операционного арендатора.

Текущая рыночная стоимость недвижимости как отдельного актива оценивается в **8,0–10,5 МЛН Р**, или **21 942–28 799 Р/М²**. Реалистичный арендный ориентир при сдаче целиком — **95 000–128 000 Р/МЕС.**, или **261–351 Р/М²/МЕС.** Определяющими параметрами являются размер лота, удобство разгрузки, автономное отопление/газ, торговое окружение Привокзальной улицы и фактическая подтвержденность прав и инженерии.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Понятный торговый формат и действующее использование, что снижает стартовый риск перепрофилирования.
- 1-я линия Привокзальной улицы и близость сформированного торгового коридора с сетевыми операторами.
- Автономное газовое оборудование, вода, канализация, пандус для разгрузки.
- Цокольный этаж повышает полезность объекта для торгово-складского сценария.
- Для малого города абсолютный бюджет покупки может быть подъемным для локального собственника-оператора.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Метраж 364,6 м² велик для единого розничного блока в городе такого масштаба, что давит на цену за м² и замедляет реализацию.
- Локальный рынок тонкий: покупателей и арендаторов немного, сроки экспозиции могут быть длинными.
- Не раскрыты ключевые документы и часть технических параметров, что ограничивает точность оценки и снижает уверенность покупателя.
- Неполно подтверждены фасадные качества, вывеска, парковка и электрическая мощность — а для торгового актива это критично.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ОПЦИЕЙ ПРОДАЖИ. Для данного объекта она выглядит сильнее, чем немедленная продажа, по трем причинам. Во-первых, рынок аренды для крупных блоков в Калаче хоть и тонкий, но дает понятный ориентир по ставке и поддерживается функциональными параметрами объекта: автономная инженерия, разгрузка, цоколь и готовый торговый контур. Во-вторых, продажа крупного лота в малом городе почти наверняка требует дисконта за размер и долгого срока экспозиции. В-третьих, арендный сценарий позволяет монетизировать функциональность объекта без необходимости искать редкого покупателя “здесь и сейчас”.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ. Это реалистично, если объект будет правильно упакован как действующий торговый актив и цена не выйдет за границы рынка. Однако по доходности и реализуемости этот сценарий слабее аренды при входе выше целевого диапазона, а срок сделки обычно длиннее.

БЫСТРАЯ ПРОДАЖА — резервный вариант при приоритете скорости. Он прост в реализации, но требует значимого дисконта и поэтому не должен рассматриваться как базовая стратегия без давления по срокам.

Реализация основной стратегии зависит от нескольких триггеров: подтвержденной правовой структуры актива, достаточной инженерии под арендатора, возможности понятной вывески и разгрузки, а также готовности собственника предложить рынку продукт в бюджете около 95–128 тыс. ₽/мес.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ПРАВА НА ЗДАНИЕ И ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК.

Это один из ключевых рисков, потому что он напрямую влияет на цену, банковскую и юридическую реализуемость сделки, а также на интерес конечного покупателя или арендатора. Критично наличие выписок ЕГРН, кадастровых номеров, вида права и отсутствия обременений.

02

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО ЛОТА В МАЛОМ ГОРОДЕ.

Риск ключевой, потому что он определяет срок экспозиции, величину торга и допустимый уровень входа. Даже хороший торговый объект в Калаче продается и сдается не “по городам-миллионникам”, а в режиме ограниченного локального спроса. Главное действие — заходить в сделку только с дисконтом к среднерыночному коридору и делать ставку на аренду как базу.

03

НЕХВАТКА ПОДТВЕРЖДЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО ИНЖЕНЕРИИ И ТОРГОВОМУ ПРОДУКТУ.

Неясность по электрической мощности, вентиляции, фасаду, вывеске и парковке может ухудшить ставку аренды, увеличить CAPEX и сузить перечень арендаторов. Критично получить технические документы и провести предметный осмотр перед окончательным решением о цене входа.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

РАБОЧИМ УРОВНЕМ ВХОДА для объекта выглядит диапазон **6,8–7,2 МЛН ₽**. Именно в нем сохраняется баланс между реалистичной ставкой аренды, допустимым сроком экспозиции и возможностью альтернативной продажи без потери инвестиционной логики. При входе ближе к 8,0 млн ₽ кейс превращается почти в чисто арендный и становится заметно чувствительнее к сроку заполнения и качеству арендатора. При входе 5,8–6,2 млн ₽ объект уже получает хороший запас к рискам и становится устойчивее почти по всем реалистичным сценариям.

ДО СДЕЛКИ КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ права на здание и участок, фактический состав продаваемого имущества, выделенную мощность, параметры газового оборудования, условия размещения вывески, парковки и разгрузки. Также важно документально разделить стоимость недвижимости и стоимость действующего бизнеса, если продажа идет пакетом.

ПЕРВЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ должны идти в логике выбранной стратегии аренды: подготовить юридическую и техническую папку объекта, собрать описание имущества, сделать коммерческую упаковку под формат “магазин + склад/цоколь”, привести фасад и входную группу к более понятному торговому виду и вывести объект в рынок по ставке в верхней части рабочего коридора с готовностью к переговорам.

ЕСЛИ АРЕНДА НЕ ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ РЫНКОМ В РАЗУМНЫЙ СРОК, следующим шагом должна стать продажа как есть конечному пользователю в рыночном коридоре, а при необходимости ускорения — переход к сценарию быстрой продажи с заранее заданным пределом дисконта.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

- [Торговая площадь 120 м², пл. Колхозного Рынка, 34](#)

КАЛАЧЕЕВСКИЙ РАЙОН

- [ЦИАН — торговые площади в Калачеевском районе](#)
- [Магазин 360,7 м², с. Заброды, ул. Магистральная, 9А](#)
- [Магазин 88,5 м², с. Подгорное, ул. Красноармейская, 52А](#)
- [Магазин 87,8 м², с. Подгорное, ул. Первомайская, 4А](#)

Г. КАЛАЧ

- [ЦИАН — помещения на продажу в Калаче](#)
- [ПСН 41,7 м², Ленинская ул., 39](#)
- [Торговая площадь 123 м², Школьная ул., 5А](#)
- [Торговый павильон 90 м², ул. 1 Мая, 5А](#)

- [Торговая площадь 380 м², пл. Колхозного Рынка, 29](#)
- [ПСН 20 м², ул. Советская, 13](#)
- [Olan — помещение 165 м², ул. 3 Интернационала, 1](#)
- [Move — ПСН 48 м², пл. Колхозного Рынка, 24](#)
- [Move — ПСН 5,5 м², пл. Колхозного Рынка, 23](#)

[Ссылка на карту](#)