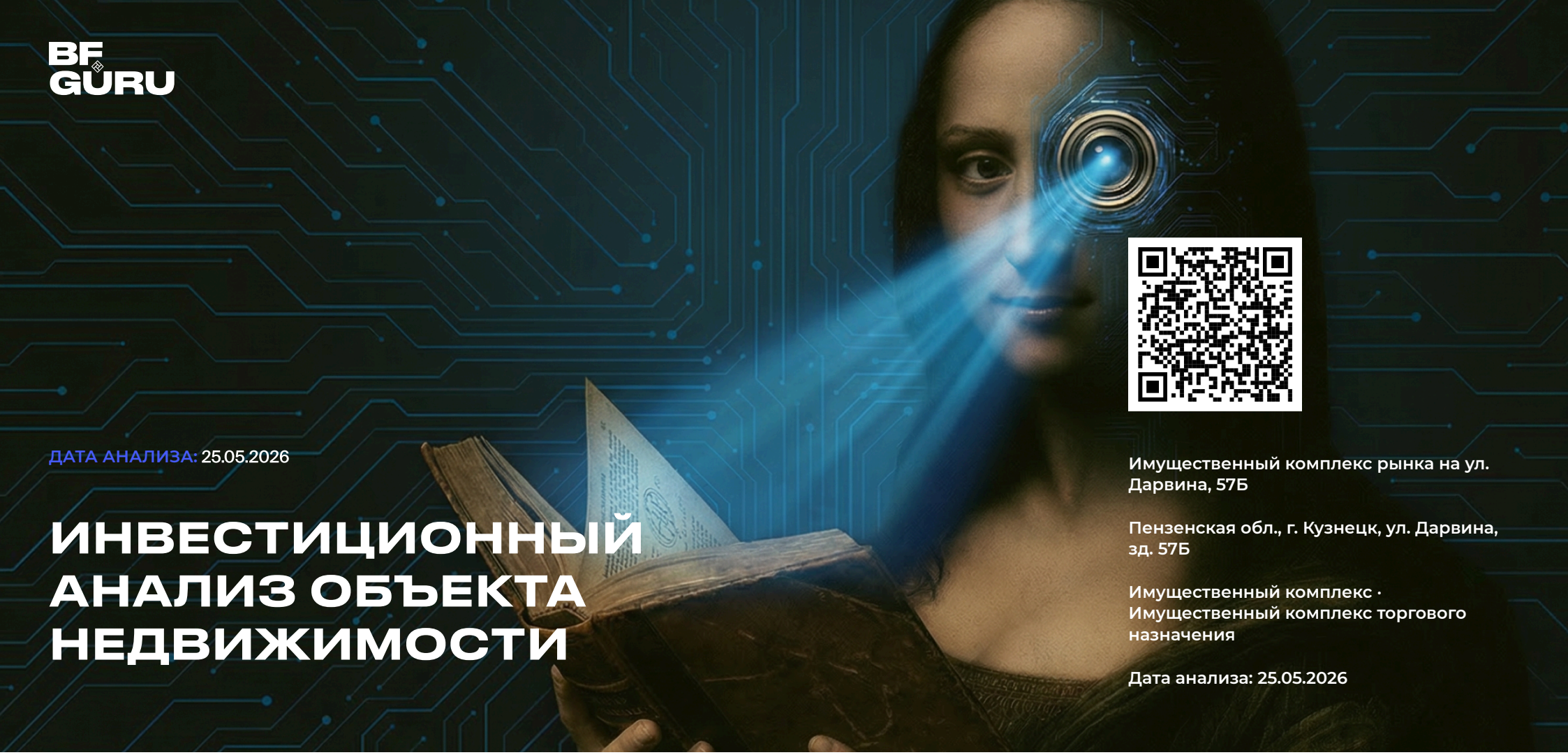


ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Имущественный комплекс рынка на ул. Дарвина, 57Б

Пензенская обл., г. Кузнецк, ул. Дарвина, зд. 57Б

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс торгового назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс торгового назначения: рынок / оптово-розничная торговая база
	Площадь	2 266,4 м² зданий на земельном участке 11 945 м²

	Адрес / район / микролокация	Пензенская обл., г. Кузнецк, ул. Дарвина, зд. 57Б; городской торговый узел рядом с ул. Белинского и автовокзалом
	Формат	Низкоэтажный делимый торгово-рыночный комплекс павильонного типа с дворовой планировкой
	Состав	Мясной павильон, магазин, торговое здание, павильоны, экспресс-кафе, склад, контора, весовая, санитарные и вспомогательные объекты
	Текущее использование	Исторически и функционально — рынок с арендой торговых мест и сопутствующей торгово-сервисной инфраструктурой
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Ориентир	45–57 млн руб.
	Цена за м²	≈ 19 900–25 100 руб./м² по площади зданий
	Логика	Коридор крупного делимого торгово-рыночного актива с коммерческим земельным участком; ниже малого стрит-ритейла, выше стресс-уровней торгов
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда “как есть” с оптимизацией состава арендаторов и частичной перепаковкой продукта: 300–550 руб./м²/мес., эффективный поток 0,80–1,05 млн руб./мес., потенциальная доходность при корректном входе 13–19% годовых
	Срок	3–9 мес. на доведение, набор арендаторов и первичную стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса целиком как торгово-рыночной базы: 45–57 млн руб. или 19 900–25 100 руб./м²
	Доп. альтернатива	Смешанный сценарий: аренда + усиление общепита/сервисов + последующая продажа как стабилизированного актива
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Крупный участок; делимость на корпуса; сложившийся торговый адрес; близость автовокзала и городской торговой оси
	Слабые стороны	Устаревший формат; высокая управленческая сложность; неполные данные по инженерии и арендаторам; юридический контур с банкротным фоном
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	38–43 млн руб. или 16 800–19 000 руб./м²; позволяет реализовать основной арендный сценарий и смешанный сценарий с вилкой доходности порядка 14–19% годовых и запасом на первичный CAPEX

	Комфортный вход	33–38 млн руб. или 14 600–16 800 руб./м²; дает запас под вакансию, обновление покрытия/фасадов/зонирования и повышает устойчивость почти всех реалистичных сценариев
	Критично подтвердить до сделки	Юрчистоту актива и обременения, инженерные мощности, действующие договоры аренды и фактическую заполняемость, схему подъездов/парковки/разгрузки, актуальный статус рынка

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Пензенская обл., г. Кузнецк, ул. Дарвина, зд. 57Б
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс торгового назначения
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК	58:31:0203084:49, 11 945 м², собственность, ВРИ — для размещения объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания
СОСТАВ ЛОТА	14 объектов: мясной павильон 841,3 м²; склад 437,8 м²; магазин 399,8 м²; торговое здание 377,9 м²; торговые павильоны 217,8 м², 166,7 м² и 104,6 м²; экспресс-кафе 158,3 м²; общественный туалет 133,0 м²; мясомолочная контрольная станция 108,1 м²; контора 46,1 м²; весовая 35,0 м²; гараж 19,7 м²
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА ЗДАНИЙ	58:31:0203084:322, :239, :240, :355, :231, :354, :232, :233, :238, :242, :241, :237, :234

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Комплекс павильонного типа с несколькими отдельно стоящими корпусами; делимость выраженная на уровне зданий и отдельных торговых точек
ФАСАД / ВИТРИННОСТЬ / ВЫВЕСКА	Формат рынка с простыми фасадами, отдельными входами и возможностью размещения вывесок на отдельных корпусах; визуально не формат современного ТЦ
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ / ЗОНИРОВАНИЕ	Несколько входов в отдельные здания; дворовая схема, открытые торговые ряды и навесы; выраженное функциональное деление на торговые, сервисные и инфраструктурные объекты
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены водопроводно-канализационная сеть и тепловой трубопровод у санитарного объекта; базовая инженерная обеспеченность площадки вероятна, но точные параметры по мощностям, вентиляции и противопожарным системам в открытых данных не раскрыты
МОКРЫЕ ТОЧКИ / ОБЩЕПИТ	Наличие экспресс-кафе и санитарной инфраструктуры поддерживает частичное торгово-сервисное и общепитовое использование

ПАРКОВКА / РАЗГРУЗКА / ПОДЪЕЗДЫ	По фото и типологии — большая открытая дворовая площадка, пригодная для парковки и разгрузки; наличие склада и весовой поддерживает логистическую функцию
СОСТОЯНИЕ / КОНФИГУРАЦИЯ	Рабочее, но морально устаревшее состояние; асфальтовое покрытие и часть внешних элементов требуют обновления; кирпичные низкоэтажные корпуса с металлической скатной кровлей

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Сформированный городской торговый узел в районе ул. Дарвина / Белинского
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Хорошая городская доступность; рядом автовокзал, основные транспортные потоки и коммерческая ось города
ПЕШЕХОДНЫЙ / АВТОТРАФИК	Для локального рынка — выше среднего за счет близости автовокзала, торговых объектов и городской сервисной среды
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ	Автовокзал, уличный ритейл, ТЦ и торговые комплексы на Белинского; в городе конкурируют ТРЦ «Гулливер», ТЦ «Кузнецкий», ТЦ «Солнечный», «Галина», «Кристалл», «Астахов»
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	Не столько другие рынки, сколько современные ТЦ и организованная торговля с лучшей упаковкой продукта

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база не менее 15 публичных объявлений продажи коммерческих помещений по г. Кузнецку на ЦИАН, дополнительно использованы городские объявления и торги по релевантным коммерческим объектам, а также агрегированная экспозиция по ул. Дарвина. По самой ул. Дарвина активная витрина на ключевой площадке ограничена, поэтому для крупного торгового комплекса использован бенчмарк не только по рынкам, но и по торговым зданиям, ПСН и делимым коммерческим корпусам сопоставимой городской логики.

ГЕОГРАФИЯ БАЗЫ: город Кузнецк с приоритетом микролокаций Белинского, Дарвина, Ленина, Кирова, Московского шоссе; по торговым комплексам и торгам — городской уровень.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: позволяет увидеть реальный ценовой разрыв между малым стрит-ритейлом, средними торговыми объектами и крупными делимыми корпусами; хорошо показывает влияние размера лота на цену и ликвидность.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: аналогов именно имущественных комплексов рынков мало; рынок города неглубокий; часть предложений относится к торгам или смешанным форматам использования.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения ценового коридора и логики позиционирования объекта, но требует осторожности при оценке “верхней границы” цены целого комплекса.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН / ул. Ленина, 207	Центр города	115 м²	10 500 000 руб.	91 305 руб./м²	Отдельное торговое здание, 1 линия, ремонт, высокий трафик, с арендатором	Небольшой премиальный формат в центре, не сопоставим по масштабу	Сильно выше объекта по удельной цене, задает верх рынка для малых лотов
2	ЦИАН / ул. Дальняя, 41Б	Городская периферия	237 м²	4 900 000 руб.	20 676 руб./м²	Здание на базе с землей, инженерией и хозяйственной функцией	Более утилитарный формат, слабее локация, меньше торговой составляющей	Ниже объекта по качеству; поддерживает нижне-средний коридор для крупных корпусов
3	ЦИАН / ул. Кленовая, 18	Выезд из города	300 м²	5 490 000 руб.	18 300 руб./м²	Отдельно стоящее здание на участке, 380 В, ворота	Больше тяготеет к торгово-складскому/ утилитарному формату, чем к рынку	Ниже объекта по трафику и торговой функции

4	ЦИАН / ул. Хвалынская, 81	Вторичная локация	210 м²	2 400 000 руб.	11 429 руб./м²	Нежилое здание под магазин/склад/ производство, автономное отопление, парковка	Слабее локация, более универсальный и стрессовый формат	Формирует нижнюю стресс-грань крупных и вторичных объектов
5	Торги / ул. Белинского, 15А	Центральный торговый коридор	515,14 м²	9 910 000 руб.	19 237 руб./м²	Делимый торговый объект, заявлена возможность нарезки на 6 отделов	Меньше по масштабу, но близок по логике делимости	Сильный ориентир для делимых средне-крупных торговых корпусов
6	Торги / ул. Белинского, 10	Городской центр	370,5 м²	4 961 000 руб.	13 390 руб./м²	Встроенное нежилое помещение, формат торгов	Торги и не отдельный комплекс; стрессовый ориентир	Ниже рынка; используется как нижняя стресс-планка

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Общий наблюдаемый диапазон по релевантным городским аналогам: примерно 11–91 тыс. руб./м², но верхняя зона относится к малому центральному стрит-ритейлу, а не к крупным комплексам.
- Типовая рыночная цена для крупных делимых коммерческих объектов и торговых корпусов в Кузнецке — около 15–25 тыс. руб./м²; для более качественных средних торговых корпусов возможен выход в 20–40 тыс. руб./м².
- Средний уровень по широкой витрине города мало полезен для данного кейса, так как база слишком смешанная; для объекта корректнее использовать коридор крупного торгово-рыночного актива с премией за участок и делимость.
- Типовой покупатель — локальный или региональный предприниматель, инвестор под аренду/нарезку, собственник бизнеса под торгово-складской кластер, рынок или базу.
- Ликвидность продажи целиком ниже средней: по крупным объектам в городе типична длинная экспозиция от нескольких месяцев до года и более; скорость продажи повышает доказанная делимость, доходный поток и корректная цена.
- Дисконт “заявлено → факт” по открытой базе напрямую не верифицируется, но по косвенным признакам у средних и крупных объектов он заметный.
- Влияние размера лота:
  мелкие блоки до 120 м² — 70–91 тыс. руб./м², ликвидность выше средней;
  средние блоки 200–250 м² — 39–63 тыс. руб./м², при слабой локации возможен уход в 11–20 тыс. руб./м², ликвидность средняя;
  крупные объекты 300–515+ м² — чаще 13–20 тыс. руб./м², ликвидность низкая-средняя.
  Для рассматриваемого комплекса это означает: цена целого актива будет ниже суммы цен мелких частей, а деление на корпуса и блоки повышает ликвидность и удельную цену.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база не менее 8 релевантных объявлений аренды торговых и торгово-смешанных объектов по г. Кузнецку, включая ТЦ «Солнечный», ТЦ «Галина», ТК «Кристалл», ТЦ «Олимп», объекты на Белинского, Строителей, Московском шоссе и в зоне Дарвина.

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: основной массив — городской уровень; наиболее конкурентные зоны для объекта — Белинского, Дарвина, рынок/автовокзал, организованные ТЦ.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: хорошо видна связь ставки с размером блока, этажом, трафиком и качеством торговой упаковки.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: по самой ул. Дарвина и именно по рынкам массив небольшой; у части объявлений нет детальной расшифровки по КУ, НДС, каникулам и депозиту.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для вывода о ставочном коридоре комплекса и для моделирования арендного сценария с консервативной вакантностью.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по открытым объявлениям условия неоднородны; местами указываются гибкие условия и возможность зачета ремонта, но полноценной стандартизации по НДС/КУ в базе нет.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/ КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН / ТЦ «Солнечный»	Белинского, 2А	572 м²	240 240 руб./мес.	420 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Современный ТЦ, 1 этаж, сильнее по трафику и упаковке	Ставка для крупного блока поддерживает нижне-средний коридор комплекса
2	ЦИАН / ул. Строителей, 85А	Город	750 м²	300 000 руб./мес.	400 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Смешанный торгово-складской формат, есть стоянка и разгрузка	Близкий ориентир для крупных корпусов смешанного назначения
3	ЦИАН / ТК «Кристалл»	Белинского, 110А	513 м²	153 900 руб./мес.	300 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Организованный ТК, но иной формат и локационная упаковка	Формирует нижний ориентир крупных торговых блоков
4	ЦИАН / ул. Белинского, 153	Городской коридор	150 м²	120 000 руб./мес.	800 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Небольшой 1-й этаж, более простой объект	Поддерживает ставку для малых и средних блоков комплекса
5	ЦИАН / ТЦ «Олимп»	Ленина, 214А	1 000 м²	100 000 руб./мес.	100 руб./ м²/мес.	Возможна аренда частями	3 этаж ТЦ, слабее по ликвидности, большой блок	Стресс-ориентир для неудачного крупного блока
6	Архив / ТК «Астахов»	Правды, 8Г	90 м²	135 000 руб./мес.	1 500 руб./ м²/мес.	Не раскрыты	Современный торговый комплекс, малая площадь, сильная входная зона	Верх рынка малых блоков; для объекта достижимо лишь в лучших точках после перепаковки

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок по релевантной базе: примерно 100–1 500 руб./м²/мес., но крайние значения завязаны на этаж, размер блока и качество торговой среды.
- Типовая ставка для городского торгового рынка Кузнецка — около 500–850 руб./м²/мес.; для качественных небольших блоков на сильном трафике — 900–1 200+ руб./м²/мес.; для крупных блоков — 300–500 руб./м²/мес..
- Типовой арендатор — локальная розница, повседневные товары, услуги, общепит, дискаунт-форматы, частично склад-торговый пользователь.
- Типовые условия рынка неоднородны; по части организованных ТЦ встречается гибкость по условиям и ремонту, что повышает конкуренцию за арендатора.

- Ликвидность выше у малых и средних блоков на 1 этаже и в точках с трафиком; крупные площади 400–800+ м² сдаются медленнее и часто требуют деления или скидки по ставке.
- Дисконт “заявлено → факт” в открытой базе не измеряется напрямую, но по длительности экспозиции и архивным публикациям очевидно, что переговорная коррекция особенно заметна по крупным блокам.
- Влияние размера блока:
  мелкие блоки 40–90 м² — 850–1 600 руб./м²/мес., ликвидность высокая;
  средние 100–200 м² — 400–1 000 руб./м²/мес., ликвидность средняя;
  крупные 400–800+ м² — 300–500 руб./м²/мес., ликвидность низкая-средняя.
  Для объекта это означает, что мультиарендная модель с нарезкой корпусов и лучших фронтальных точек дает более сильную ставку и меньшую вакансию, чем сдача крупными лотами целиком.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В проверенных массивах совпадающих объявлений аренды или продажи именно данного объекта по адресу УЛ. ДАРВИНА, ЗД. 57Б не выявлено. Это не используется как ориентир рыночной цены, но снижает прозрачность по фактической ликвидности, текущей упаковке и состоянию спроса именно на этот актив.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент локальной торговой недвижимости Кузнецка активен, но тонкий: покупатель и арендатор выбирают между несколькими понятными торговыми узлами и сильно реагируют на трафик, цену и качество упаковки. Для рассматриваемого объекта это означает, что его конкурентоспособность определяется не только ставкой, но и способностью выглядеть как удобный городской рынок/торговая база, а не как устаревшая площадка.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА “КАК ЕСТЬ” С УПРАВЛЕНИЕМ АРЕНДАТОРАМИ	Рынок аренды подтверждает спрос на малые и средние торговые блоки; объект уже имеет рыночную структуру, делимость, склад и сервисные корпуса	Локальная розница, продукты, мясо/молочка, бытовые товары, недорогой общепит, услуги, склад-торговые пользователи	Сформировать арендную нарезку по корпусам и лучшим точкам, обновить вывески/входы/навигацию, ввести единые правила управления, активизировать загрузку свободных мест	Быстрый запуск денежного потока, снижение вакантности, рост управляемости комплекса без тяжелого девелопмента
СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ: ТОРГОВЛЯ + УСЛУГИ + ОБЩЕПИТ	Наличие экспресс-кафе, санитарной и рыночной инфраструктуры поддерживает сервисный сценарий; рыночный спрос в городе тяготеет к повседневным форматам	Общепит quick service, сервисы для потока, аптека, дискаунтер, фермерская и специализированная торговля	Переразметить лучшие зоны под входные и фронтальные блоки, усилить зону общепита и сервисов, перераспределить неэффективные площади внутри комплекса	Повышение средней ставки в лучших точках, более устойчивый трафик, снижение зависимости от одного товарного профиля
ПРОДАЖА КОМПЛЕКСА ЦЕЛИКОМ КАК ТОРГОВО-РЫНОЧНОЙ БАЗЫ	Рынок продаж крупных объектов в городе неглубокий, но объект имеет коммерческий участок, сформированный состав корпусов и понятное назначение	Локальный предприниматель, инвестор под аренду, оператор оптово-розничной базы, покупатель под реконцепцию	Упаковать актив как делимый торгово-рыночный комплекс с картой корпусов, транспортной схемой и сценариями использования	Выход из актива без операционного цикла, но с более низкой ликвидностью и меньшей премией, чем у стабилизированного доходного комплекса

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
АРЕНДА “КАК ЕСТЬ” С БАЗОВОЙ ОПТИМИЗАЦИЕЙ	Рабочий ставочный коридор по комплексу: 300–550 руб./м²/мес.; консервативный эффективный поток: 800 000–1 050 000 руб./мес.; 9,6–12,6 млн руб./год	3–6 мес. доведение + поиск арендаторов + первичная стабилизация	2–4 млн руб. на фасады, навигацию, косметику, локальный ремонт покрытия и арендную упаковку; риск вакантности и слабой управляемости	**46–94 МЛН РУБ.** при целевой доходности 10–20% годовых; практический рабочий вход — ближе к нижней половине диапазона	13–19% при входе 38–43 млн руб.	Нерелевантен как разовая метрика без горизонта выхода	Основной сценарий
СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ: АРЕНДА + УСИЛЕНИЕ СЕРВИСОВ + ПРОДАЖА СТАБИЛИЗИРОВАННОГО АКТИВА	Эффективный поток после оптимизации: 950 000–1 150 000 руб./мес.; 11,4–13,8 млн руб./год; предполагаемая цена последующей продажи: 50–60 млн руб.	6–12 мес. на стабилизацию + экспозиция продажи	4–6 млн руб. на перепаковку, локальную реконцепцию и маркетинг; риск недобора арендаторов и времени стабилизации	**34–42 МЛН РУБ.** при целевой доходности 30–50% на капитал за цикл	14–18% годовых на стадии аренды; целевая итоговая прибыльность цикла выше за счет выхода	≈ 30–45% за цикл при входе в нижней/средней части диапазона	Лучший сценарий при активном управлении
ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ЕСТЬ	Цена реализации: 45–57 млн руб.; 19 900–25 100 руб./м²	6–18 мес. экспозиции и сделки	0,5–1,5 млн руб. на упаковку продажи и приведение документации; риск долгой экспозиции и торга	**30–40 МЛН РУБ.** при целевой доходности 30–50% на сценарий перепродажи	Зависит от срока; эквивалентно около 12–25% годовых при успешном цикле	≈ 15–35% за цикл	Менее управляемый выход, но проще по операционке

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет реально сдаваемая площадь внутри комплекса: при ухудшении полезной нарезки падают и поток, и допустимый вход.
- Сценарии чувствительны к средней ставке по крупным корпусам: разница между 300 и 450 руб./м²/мес. существенно меняет годовой поток.
- Критично влияние вакантности и скорости стабилизации: при долгом наборе арендаторов смешанный сценарий теряет часть премии.
- Сильно влияет объем первичного CAPEX на покрытие, фасады, входы и инженерное доведение.
- Итоговые уровни входа особенно чувствительны к юридическому контуру сделки и подтвержденным обременениям.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 43 МЛН РУБ. или около 19 000 РУБ./М². На этом уровне рабочим остается базовый арендный сценарий при умеренной оптимизации; ожидаемая доходность — порядка 13–15% ГОДОВЫХ. Уровень допустим, если подтверждаются арендаторы, инженерия и невысокий первичный CAPEX.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 38–43 МЛН РУБ. или 16 800–19 000 РУБ./М². На этом уровне работают основной арендный сценарий и смешанный сценарий “аренда + последующая продажа”; ориентир по доходности — 14–19% ГОДОВЫХ на аренде и 30–45% ROI на цикле смешанного сценария.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 33–38 МЛН РУБ. или 14 600–16 800 РУБ./М². Этот уровень дает запас под вакансию, торг, доведение покрытия и фасадов, а также делает устойчивыми практически все реалистичные сценарии. Вилка доходности — 16–20%+ ГОДОВЫХ в арендном формате и лучший запас по смешанному сценарию.

05 РИСКИ

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Банкротный и залоговый контур актива	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Структурировать сделку только через полностью прозрачный правовой пакет	Выписки ЕГРН по всем объектам, материалы банкротного дела, действующие обременения, порядок продажи
Нехватка критичной информации по инженерии	данные	Высокий	CAPEX, ставка, реализуемость сценариев общепита/сервисов	Привязать ценовое решение к подтвержденным мощностям и сетям	Электромощность, вода, канализация, отопление, вентиляция, противопожарные системы по ключевым корпусам
Нехватка критичной информации по арендаторам и фактической заполняемости	данные	Высокий	Ставка, вакансия, допустимый вход, доходность	Опираться на консервативную модель и корректировать цену входа	Реестр арендаторов, ставки, задолженность, сроки договоров, занятые/свободные площади
Устаревший формат торгового продукта	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок стабилизации	Сделать перепаковку фасадов, входов, навигации и tenant-mix	Фактическое состояние фасадов, покрытий, входных групп, потребность в косметическом ремонте
Падение трафика и зависимость от локального спроса	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок	Смещать концепцию в сторону повседневного спроса и сервисов	Фактические потоки, состав конкурентов вокруг автовокзала и Белинского, активность соседней торговли
Конкуренция со стороны организованных ТЦ города	рынок	Средний	Ставка, вакансия	Не конкурировать “лоб в лоб”, а усиливать рынок/дискаунт/ фермерский формат и удобство подъезда	Ставки и вакансия в ТЦ «Солнечный», «Галина», «Кристалл», «Астахов», «Гулливер»
Слабая или неудобная парковка/разгрузка после детального осмотра	тех	Средний	Ставка, вакансия, CAPEX	Организовать схему движения, парковки и разгрузки по зонам	План участка, фактическое количество мест, возможность разгрузки к основным корпусам
Ограничения режима рынка и торговой деятельности	процедура	Средний	Реализуемость, срок, состав арендаторов	Увязать стратегию с фактическим статусом площадки и разрешительным режимом	Актуальный статус розничного рынка, муниципальные требования, правила размещения торговли и вывесок

Рост CAPEX выше базового допущения	тех	Средний	Доходность, допустимый вход	Закладывать запас в цене входа и этапировать вложения	Дефектная ведомость по корпусам, кровлям, покрытию, фасадам, инженерным узлам

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой сформированный имущественный комплекс рынка и оптово-розничной торговой базы городского масштаба. Его инвестиционная логика строится не вокруг перепродажи “как одного большого здания”, а вокруг управления делимым торговым кластером на крупном коммерческом участке. По рынку продаж реалистичный ориентир стоимости комплекса — 45–57 МЛН РУБ. или около 19 900–25 100 РУБ./М² по площади зданий. По рынку аренды реалистичный эффективный поток для консервативной модели — 0,80–1,05 МЛН РУБ./МЕС. с потенциалом роста после перепаковки tenant-mix. Определяющими являются локация у автовокзала и Белинского, делимость на корпуса, состояние торгового продукта, парковка/разгрузка и фактическая управляемость комплекса.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный земельный участок 11 945 м² с профильным коммерческим ВРИ.
- Сложившийся торговый адрес и узнаваемый формат рынка.
- Выраженная делимость: несколько корпусов, павильоны, сервисные и складские объекты.
- Хорошая городская доступность, близость автовокзала и торговой оси Белинского.
- Формат подходит для повседневного спроса, дискаунта, фермерской торговли и сервисов.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Морально устаревший формат по сравнению с современными ТЦ города.
- Высокая операционная сложность: нужен активный менеджмент арендаторов и концепции.
- Неполная прозрачность по инженерии, заполняемости и действующим договорам аренды.
- Юридический контур осложнен историей залога и процедурой банкротства.
- Продажа целиком может быть долгой из-за узкого круга покупателей.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДНЫЙ КЕЙС С ОПТИМИЗАЦИЕЙ СОСТАВА АРЕНДАТОРОВ. Это наиболее сильный вариант, потому что он лучше всего соответствует природе актива: рынок уже структурно делим, расположен в рабочем торговом узле и способен генерировать поток не через одного крупного пользователя, а через набор малых и средних арендаторов. Количественно именно этот сценарий дает наиболее устойчивую модель: при разумном входе он обеспечивает 13–19% ГОДОВЫХ, а при дальнейшем улучшении состава арендаторов позволяет перейти к смешанному сценарию с последующей продажей.

АЛЬТЕРНАТИВА — СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ “АРЕНДА + ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА”. Он интереснее по совокупной прибыльности, но требует более активного управления, первичного CAPEX и большего контроля над сроками стабилизации. Этот вариант стоит рассматривать как развитие базовой стратегии, а не как отдельный стартовый шаг.

ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ЕСТЬ менее приоритетна, потому что рынок Кузнецка для крупных коммерческих лотов неглубокий. Такой выход возможен, но обычно требует либо заметного дисконта, либо длинной экспозиции. Поэтому продажный сценарий логичен как запасной выход или как стратегия для инвестора, купившего актив по комфортной цене.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтвержденной юридической чистоты сделки, работоспособной инженерии ключевых корпусов и возможности быстро сформировать понятный tenant-mix в лучших точках комплекса.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

БАНКРОТНЫЙ И ЗАЛОГОВЫЙ КОНТУР.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на реализуемость сделки, срок закрытия и структуру собственности после покупки. Любая правовая неопределенность способна обнулить ценовую логику входа. Критично проверить полный пакет ЕГРН, актуальные обременения и порядок продажи в процедуре.

02

НЕПРОЗРАЧНОСТЬ ПО АРЕНДАТОРАМ И ФАКТИЧЕСКОЙ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ.

Для данного объекта основная ценность — в денежном потоке. Если реальный tenant-mix слабее ожиданий, то снижаются ставка, доходность и допустимая цена входа. Критично получить реестр арендаторов, ставки, задолженность и реальную схему занятости корпусов.

03

НЕПОЛНЫЕ ДАННЫЕ ПО ИНЖЕНЕРИИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ CAPEX.

От инженерии зависит, какие арендаторы действительно могут зайти в корпусах, особенно для общепита, мясного сегмента и сервисов. Недостаток мощности или проблемы с сетями способны увеличить CAPEX и удлинить стабилизацию. Критично подтвердить мощности, сети и техсостояние основных зданий.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением выглядит вход в диапазоне 38–43 МЛН РУБ.. Именно этот уровень позволяет не переплачивать за размер лота, но при этом оставляет пространство для базового доведения объекта и нормальной доходности в арендном сценарии. Если в ходе проверки подтвердятся сильные арендаторы, рабочая инженерия и ограниченный CAPEX, допустим подход к верхней границе диапазона. Если же обнаружатся вакансия, проблемы с сетями или более сложный правовой контур, логика должна смещаться к 33–38 МЛН РУБ..

До сделки критично подтвердить: юридический статус всех объектов и участка, наличие/отсутствие обременений, инженерные мощности, реальную схему парковки и разгрузки, перечень арендаторов, ставки и просрочку, а также фактическое состояние кровель, фасадов и покрытия дворовой территории.

Первые действия по выбранной стратегии должны быть такими:

- полный юридический due diligence по банкротству, обременениям и составу права;
- технический осмотр всех ключевых корпусов с фокусом на инженерии и CAPEX;
- сбор и верификация арендного реестра;
- подготовка схемы зонирования комплекса: якорные зоны, галерея/ряды, сервисная зона, разгрузка, парковка;
- формирование обновленной торговой концепции: продукты повседневного спроса, специализированная торговля, услуги, недорогой общепит;
- после стабилизации — выбор между удержанием доходного актива и продажей стабилизированного комплекса.

Итоговая рекомендация: РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ КАК АРЕНДНЫЙ ТОРГОВО-РЫНОЧНЫЙ КЛАСТЕР С ПОКУПКОЙ ТОЛЬКО ПО ЦЕНЕ НИЖЕ КОНЕЧНОЙ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ. Основная ценность здесь — не в “квадратных метрах как таковых”, а в способности собрать на участке управляемый поток арендаторов и превратить устаревший рынок в устойчивый городской convenience-формат.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- Коммерческая земля 153 сот., ул. Московское шоссе — CIAN
- Здание 237 м², ул. Дальняя, 41Б — CIAN
- Помещение свободного назначения 210 м², ул. Хвалынская, 81 — CIAN
- Помещение свободного назначения 300 м², ул. Кленовая, 18 — CIAN
- Здание 115 м², ул. Ленина, 207 — CIAN

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- Торговое помещение 572 м², ТЦ «Солнечный», ул. Белинского — CIAN
- Помещение свободного назначения 150 м², ул. Белинского, 153 — CIAN
- Помещение свободного назначения 513 м², ул. Белинского, 110А — CIAN
- Помещение свободного назначения 750 м², ул. Строителей, 85А — CIAN
- Торговая площадь 1000 м², ТЦ «Олимп», ул. Ленина, 214А — CIAN
- Торговая площадь 416,8 м², ТЦ «Галина», ул. Белинского, 136 — CIAN
- Помещение свободного назначения 1500 м², ул. Московское шоссе, 57 — CIAN
- Торговая площадь 90 м², ТК «Астахов», ул. Правды, 8Г — CIAN

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- Экспозиция объекта на ул. Дарвина, 57Б — Synapsenet

Ссылка на карту