

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Воронеж, ул Холмистая, д 1,
помещ 11

ПОМЕЩЕНИЕ 771,9 м² В ТЦ «АФАНАСЬЕВСКИЙ»

Воронеж, ул. Холмистая, 1Г, пом. 11

Нежилое помещение · Помещение торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение торгового назначения
	Площадь	771,9 м²
	Адрес / район / микролокация	г. Воронеж, ул. Холмистая, 1Г, пом. 11; Советский район; специализированный торговый кластер строительных и отделочных товаров

	Этаж / вход / формат	2 этаж из 3; отдельный вход с улицы; помещение в специализированном ТЦ
	Текущее использование	Бизнес недействующий; помещение в эксплуатации, без отделки
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	9,5–10,6 млн ₽
	Цена за м²	12 307–13 732 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача целиком профильному арендатору формата showroom / магазин-склад; ориентир ставки 500–600 ₽/м²/мес, валовый поток 385 950–463 140 ₽/мес, 4,63–5,56 млн ₽/год
	Срок	Подготовка и поиск арендатора: ориентировочно 4–8 мес. с учетом текущего состояния и формата крупного блока
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю / локальному оператору по 9,5–10,6 млн ₽, или 12 307–13 732 ₽/м²; быстрый ориентир 7,2–8,4 млн ₽
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	Локация	1-я линия Холмистой, видимость с потока, торговый кластер строй- и отделочных товаров
	Формат	Отдельный вход, специализированный ТЦ, парковка и сложившееся коммерческое окружение
	Инженерия	Заявлены электроснабжение, вода/канализация, вентиляция, кондиционирование, пожаротушение
	Цена входа	Текущая публичная цена значительно ниже широкого городского уровня по торговым помещениям
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Этажность	2 этаж снижает универсальность и арендный спрос относительно 1 этажа
	Состояние	Без отделки; для аренды требуется перепаковка продукта
	Ликвидность	Крупный единый блок 771,9 м² — узкий круг покупателей и арендаторов
	Юридический контекст	Объект реализуется в аукционном формате; в источниках указан залог ПАО Сбербанк
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	7,8–8,4 млн ₽ (10 105–10 882 ₽/м²): работают арендный сценарий и сценарий последующей перепродажи; ориентир доходности 30–50% по перепродаже и 55–71% валовой годовой доходности по аренде до OPEX/CAPEX; есть запас к торгу и срокам

Комфортный вход

7,2–7,8 млн ₽ (9 327–10 105 ₽/м²): устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая быструю перепродажу и аренду с запасом к расходам на упаковку и к риску вакантности

Критично подтвердить до сделки

актуальный правовой статус и обременения, корректное адресное соответствие 1 / 1Г, планировку и делимость, параметры входной группы/вывески, выделенную мощность, фактическое состояние инженерии

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Исходные данные: 394038, г. Воронеж, ул. Холмистая, д. 1, помещ. 11; в публичных источниках по тому же кадастровому номеру: ул. Холмистая, 1Г, пом. 11
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	36:34:0506002:9744
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / помещение торгового назначения
ПЛОЩАДЬ	771,9 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖНОСТЬ И ФОРМАТ	2 этаж в 3-этажном специализированном торговом центре «Афанасьевский»
ЛИНИЯ / ВХОД	1-я линия; отдельный вход с улицы
ВИДИМОСТЬ / ВЫВЕСКА	Помещение расположено в торговом комплексе с выраженным фасадным рекламным полем; возможность вывески прямо не опровергнута, фасад визуально активно используется арендаторами комплекса
ВИТРИНЫ	По фото и открытым данным витринность именно помещения 11 документально не подтверждена; у здания есть фасадные рекламные поверхности и оконные/дверные проемы
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Техплан и экспликация не представлены; по фото просматриваются входная группа, лестничный доступ, крупное внутреннее помещение и отдельные внутренние комнаты
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки; по фото видны незавершенные внутренние зоны и необходимость перепакетки под арендатора
ИНЖЕНЕРИЯ	Заявлены: независимый источник электроснабжения, вода и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, наружное освещение, сигнализация, интернет, пожаротушительные системы

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Торговый кластер на Холмистой, ориентированный на стройматериалы, отделку, двери, плитку, сантехнику и смежные категории
ТРАФИК	Объект расположен на 1-й линии и в сложившемся торговом узле; в описании объекта указан активный пешеходный и автомобильный трафик
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Близость к магистрали, удобный автоподъезд; поблизости остановки общественного транспорта; у ТЦ заявлена наземная парковка
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ	В здании и рядом присутствуют магазины плитки, дверей, напольных покрытий, света, сантехники, логистические и сервисные компании
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	Высокая плотность профильных торговых операторов усиливает специализированный спрос, но повышает конкуренцию внутри сегмента

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В рабочую базу продажи вошли **8 индивидуальных объявлений** по торговым и близким к торговому формату объектам, из них: **1** — в том же здании, **4** — Советский район и близкий конкурентный пояс, **3** — городские объекты крупного формата. Дополнительно использованы городские и уличные листинги как фон сегмента.

География базы выстроена от наиболее релевантного уровня к более широкому: тот же ТЦ и Холмистая, затем Советский район, затем крупноформатные торговые объекты Воронежа.

Сильные стороны базы: есть прямой ориентир в том же здании, есть несколько крупных объектов 600–1 550 м², видна зависимость цены от размера, этажа и формата.

Ограничения базы: рынок крупных торговых блоков 700–1 000 м² в Воронеже узкий; часть объявлений относится к более сильным форматам 1-го этажа, часть — к ПСН, а не к чистому торговому продукту; по закрытым сделкам подтверждений нет.

Надежность базы для оценки объекта как **единого лота в текущем состоянии** — умеренная: она позволяет обосновать ценовой коридор и слабую ликвидность, но выводы по верхней границе рынка следует трактовать осторожно.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	Холмистая, 1Г	1 550 м ²	19 680 000 ₽	12 697 ₽/м ²	Тот же ТЦ «Афанасьевский», 4/4 этаж, цена с НДС	Тот же объектный контекст, но площадь в 2 раза больше и этаж выше	Большой размер и 4 этаж обычно дают цену вниз; подтверждает нижнюю полку рынка
2	move.ru	Лизюкова, 17	620 м ²	25 000 000 ₽	40 323 ₽/м ²	ТЦ «Калинка», цоколь, отдельная входная группа, с арендаторами	Лучше коммерческая упаковка и наличие арендаторов	Поток и готовность повышают цену относительно объекта
3	ЦИАН	Южно-Моравская, 22	160 м ²	9 900 000 ₽	61 875 ₽/м ²	1 этаж, встроенное помещение, возможна перепланировка	Существенно меньший и более ликвидный блок, 1 этаж	Малый размер и 1 этаж дают сильную премию к м ²
4	ЦИАН	Героев Сибиряков, 67А	290 м ²	30 500 000 ₽	105 172 ₽/м ²	1 этаж, 2 входа, отделка, 50 кВт, высокий трафик	Более сильный street-retail формат	Высокий трафик, 1 этаж и готовность существенно повышают цену

5	ЦИАН	9 Января, 241/14	100 м²	24 000 000 ₽	240 000 ₽/м²	ОСЗ, красная линия, сетевой арендатор	Нерелевантно выше по качеству продукта и ликвидности	Сетевой арендатор и формат ОСЗ формируют максимальную премию
---	------	------------------	--------	--------------	--------------	---------------------------------------	--	--

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен по исследованной базе** — от 12 697 до 240 000 ₽/м², но верх диапазона формируют небольшие 1-этажные и более качественные торговые лоты; для объекта как единого крупного блока релевантна нижняя часть рынка.
- **Типовая рыночная цена для рассматриваемого объекта** — 9,5–10,6 млн ₽, или 12 307–13 732 ₽/м². Основа — прямой ориентир в том же ТЦ и собственная текущая экспозиция.
- **Средний уровень по всей выборке** для объекта неприменим напрямую, так как база сильно разнородна по размеру, этажу и формату.
- **Типовой покупатель** — локальный оператор торговли строй- и отделочными товарами, пользователь под showroom + склад, либо инвестор под покупку стрессового актива и перепаковку.
- **Ликвидность** — ниже средней; для продажи как единого лота вероятен длинный срок экспозиции. На срок влияют 2 этаж, отсутствие отделки, крупный размер блока и аукционный формат реализации.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам не подтвержден; как прокси рынок показывает быстрый уровень 7,2–8,4 млн ₽ по предыдущим экспозициям объекта.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие блоки до 150 м² — ориентир 61 875–240 000 ₽/м² и лучшая ликвидность; средние 150–300 м² — 61 875–105 172 ₽/м² и средняя ликвидность; крупные 600–1 550 м² — 12 697–40 323 ₽/м² и худшая ликвидность. Для объекта это означает, что продажа единым лотом дает минимальную цену за м², но наименее капиталоемка; деление потенциально повышает цену за м², но без подтвержденной делимости не может считаться базовым сценарием.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В рабочую базу аренды вошли **8 ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ**, из них **3** — Холмистая и ближайший профильный кластер, **3** — Советский район, **2** — городские сопоставимые по размеру форматы. Дополнительно использованы каталоги ТЦ и районные списки как фон предложения.

География базы: ближайший торговый кластер на Холмистой, затем Советский район, затем городские крупные торговые блоки. Для объекта торгового назначения это достаточная база для определения **КОРИДОРА СТАВКИ**, но не для тонкой настройки под конкретный планировочный формат.

Сильные стороны базы: есть ориентиры именно в профильном кластере Холмистой, видна зависимость ставки от размера и этажа, раскрыты отдельные условия по НДС, КУ и каникулам.

Ограничения базы: предложения сильно различаются по этажу, степени готовности, формату 1-й линии и размеру; по самому ТЦ «Афанасьевский» прямых арендных предложений на дату анализа не обнаружено.

Надежность базы для определения ставки по сценарию **СДАЧА ЕДИНЫМ БЛОКОМ** — умеренная. Для сценария деления помещения на блоки надежность ниже из-за отсутствия техплана и подтвержденной делимости.

Типовые условия рынка по найденным аналогам: встречаются **НДС ВКЛЮЧЕН**, **КУ ОТДЕЛЬНО**, **АРЕНДНЫЕ КАНИКУЛЫ**, депозит около 1 мес. либо мягкие условия входа.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
---	------------------	---------	---------	--------	---------------	----------------------------	---------	-------------------------

1	ЦИАН	Холмистая, 68	52,8 м²	42 240 ₽/мес	800 ₽/м²/мес	НДС включен; КУ по приборам; арендные каникулы	Тот же профильный кластер, но малый блок с витражным остеклением	Малый размер и витражи дают премию к ставке
2	ЦИАН	Холмистая, 54	455 м²	199 000 ₽/мес	437 ₽/м²/мес	УСН; КУ не включены	Близкая локация и крупный формат, но 1 этаж и отопляемое помещение	1 этаж поддерживает ставку; крупный размер ограничивает рост
3	ЦИАН	Машиностроителей, 51	245 м²	220 500 ₽/мес	900 ₽/м²/мес	Не раскрыты	2 этаж ТЦ, но меньшая площадь и более ликвидный блок	Меньший размер повышает ставку за м²
4	ЦИАН	Красноармейский пер., 7А	767 м²	536 900 ₽/мес	700 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Площадь почти идентична, но объект в другой городской локации и на -1 этаже	Сопоставимый размер полезен как ориентир; локация сильнее, подземность давит ставку
5	ЦИАН	Героев Стратосферы, 1	174 м²	174 000 ₽/мес	1 000 ₽/м²/мес	Не раскрыты	1 этаж, витринные окна, 2 входа	Сильный витринный формат формирует заметную премию

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок по базе** — 437–1 000 ₽/м²/мес. Для рассматриваемого объекта как крупного единого блока релевантен коридор **500–600 ₽/м²/мес.**
- **Типовая ставка для объекта** — 500–600 ₽/м²/мес, или 6 000–7 200 ₽/м²/год. Валовый поток: 385 950–463 140 ₽/мес, 4,63–5,56 млн ₽/год.
- **Типовой арендатор** — профильный оператор showroom / магазин-склад в категориях стройматериалы, двери, плитка, сантехника, интерьер, инженерия, мебель, хозяйственные товары.
- **Типовые условия рынка** — КУ часто оплачиваются отдельно; НДС/УСН различаются; для привлечения арендатора используются каникулы и мягкие условия ввода.
- **Ликвидность** — ниже средней для единого блока 771,9 м². На срок сдачи сильнее всего влияют 2 этаж, отсутствие отделки, понятность входной группы и соответствие профилю кластера.
- **Дисконт “заявлено → факт”** в открытых данных не подтвержден; фактически рынок чаще дает скидку через каникулы и условия запуска, а не только через снижение ставки.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:** малые блоки до 60 м² — 800–1 000 ₽/м²/мес и высокая ликвидность; средние 100–250 м² — 700–900 ₽/м²/мес и средняя ликвидность; крупные 450–770 м² — 437–700 ₽/м²/мес и более длинная экспозиция. Это означает, что деление теоретически повышает ставку за м², но требует подтвержденной делимости и дополнительных вложений.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту и тому же кадастровому номеру выявлено **4 ПУБЛИЧНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЯ**, все в формате продажи, не аренды.

- Площадки: ЦИАН, ONREALT, торги/аукционные публикации.
- Формат экспозиции: целиком, единым лотом; в части публикаций — как торговая площадь, в части — как ПСН.
- Диапазон цен по площадкам и периодам: **7 178 215–10 600 000 ₽**, или **9 299–13 732 ₽/м².**
- Статусы: активные и архивные публикации; есть снятые объявления и повторные размещения.

- Первая подтвержденная дата экспозиции в найденных материалах: [август 2025](#).
- Есть признаки долгой продажи: повторные публикации, разный формат подачи, длительный интервал присутствия объекта в рынке.

Вывод: текущая и прошлая экспозиция подтверждают [СЛАБУЮ ЛИКВИДНОСТЬ ОБЪЕКТА КАК ЕДИНОГО ЛОТА](#), высокую вероятность торга и необходимость более сильной рыночной упаковки при сценарии аренды или последующей продажи.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент крупных торговых помещений в Воронеже заметно уже, чем рынок малых street-retail блоков. Спрос концентрируется в более ликвидных помещениях 1-го этажа площадью до 150–300 м², тогда как крупные блоки 500+ м² требуют либо сильной товарной специализации, либо дисконта по цене/ставке. Для рассматриваемого объекта это означает, что его конкурентоспособность строится не на универсальности, а на профильной локации и низкой цене входа.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
СДАЧА ЦЕЛИКОМ ПРОФИЛЬНОМУ АРЕНДАТОРУ	Рынок крупных блоков в профильной локации показывает рабочий ориентир 500–600 ₽/м ² /мес; объект находится в сложившемся кластере строй- и отделочных товаров, имеет отдельный вход и 1-ю линию	Оператор showroom / магазин-склад: плитка, двери, сантехника, свет, напольные покрытия, интерьер, инженерия	Упаковать входную группу и навигацию, привести помещение в сдаваемое состояние, подготовить коммерческую нарезку площадей внутри при необходимости, вывести объект в профильную брокерскую экспозицию	Базовая монетизация через арендный поток; повышает привлекательность объекта для последующей продажи как доходного актива
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ	Текущий рынок по самому объекту и прямому аналогу в том же ТЦ формирует коридор около 12,3–13,7 тыс. ₽/м ² ; сценарий не требует дополнительной подготовки кроме рыночной упаковки	Локальный торговый оператор, пользователь под собственный showroom / склад-магазин, инвестор под стрессовый актив	Продавать единым лотом, усилив позиционирование под профильного пользователя и подробно раскрыв инженерные и входные параметры	Самый простой и быстрый сценарий по исполнению, но с минимальной ценой за м ² и ограниченным кругом покупателей
УСЛОВНОЕ ДЕЛЕНИЕ НА НЕСКОЛЬКО БЛОКОВ С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ АРЕНДОЙ/ПРОДАЖЕЙ	Рынок малых и средних блоков показывает заметно более высокие ставки и цены за м ² , чем рынок крупного единого лота	Небольшие профильные торговые операторы и сервисы сопутствующих товаров	Разработать нарезку, организовать дополнительные входные решения и навигацию, адаптировать инженерные узлы и общие зоны	Потенциально повышает цену и ставку за м ² , но требует CAPEX и подтвержденной делимости; по текущему объему данных это ограниченный альтернативный сценарий

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Сдача целиком профильному арендатору	Ставка 500–600 ₽/м²/мес; поток 385 950–463 140 ₽/мес; 4 631 400–5 557 680 ₽/год	4–8 мес.	Точная сумма CAPEX не оцифрована; обязательны затраты на доведение и упаковку помещения. Ключевой риск — вакантность из-за 2 этажа и крупного блока	23,2–55,6 млн ₽ при целевой валовой доходности 20–10% годовых	43,7–52,4% годовых при входе 10,6 млн ₽; 55,1–71,3% при входе 7,8–8,4 млн ₽	Нерелевантен как метрика выхода без горизонта владения	До OPEX, КУ, каникул и CAPEX
Продажа как есть	Цена реализации 9,5–10,6 млн ₽; 12 307–13 732 ₽/м²	3–9 мес.	CAPEX минимальный; основной риск — длинная экспозиция и ограниченный пул покупателей	6,3–8,2 млн ₽ при целевой доходности 50–30% годовых	0–36% в зависимости от уровня входа и цены выхода	15–50%	Сценарий чувствителен к цене входа; при покупке по 10,6 млн ₽ инвестиционная перепродажа не формируется
Быстрая продажа	Цена реализации 7,2–8,4 млн ₽; 9 299–10 882 ₽/м²	1–3 мес.	CAPEX практически отсутствует; риск — стрессовый характер реализации	4,8–6,5 млн ₽ при целевой доходности 50–30% годовых	Отрицательная при входе выше 7,2–8,4 млн ₽	Только для стрессового выхода	Используется как нижняя планка ликвидности, а не как базовая стратегия

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика сильнее всего зависит от того, можно ли стабильно сдать помещение единым блоком на уровне 500–600 ₽/м²/мес.
- Сценарии чувствительны к сроку вакантности: крупный блок на 2 этаже теряет экономику при затяжном поиске арендатора.
- Цена входа критична для перепродажи: при покупке около текущей верхней экспозиции инвестиционная маржа по сценарию продажи как есть практически исчезает.
- Неоцифрованный CAPEX на доведение помещения может заметно изменить итоговую доходность арендного сценария.
- На допустимые уровни входа влияет юридический контекст сделки: залог, аукционный формат, история повторных публикаций.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 10,6 МЛН ₽ (13 732 ₽/м²). На этом уровне еще работает арендный сценарий при успешной сдаче целиком; ориентир валовой доходности — около 43,7–52,4% годовых до OPEX/CAPEX. Сценарий инвестиционной перепродажи как есть на таком входе уже почти не работает.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 7,8–8,4 МЛН ₽ (10 105–10 882 ₽/м²). На этом уровне рабочими становятся основной арендный сценарий и сценарий последующей перепродажи как есть. Ориентир доходности: по перепродаже 15–36% ROI, по аренде 55,1–71,3% валовой годовой доходности до OPEX/CAPEX. Это базовый рекомендованный уровень.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 7,2–7,8 МЛН Р (9 327–10 105 Р/м²). На этом уровне устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая быстрый выход по нижней границе ликвидности и аренду с запасом к рискам вакантности, торгу и расходам на доведение.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Низкая ликвидность крупного блока на 2 этаже	рынок	Высокий	цена / срок / вакансия / реализуемость	Ставить вход с дисконтом; позиционировать объект под профильный кластер; заранее готовить арендную упаковку	Сопоставить фактическую делимость, интенсивность трафика на 2 этаж и сценарий привлечения 1–2 профильных арендаторов
Нехватка критичной информации о планировке, делимости и техплане	данные	Высокий	ставка / цена / CAPEX / реализуемость	Опираясь на техдокументацию, определить реальные варианты деления и эффективную площадь под аренду	Техплан, экспликация, состав помещений, наличие МОП, фактическая арендопригодная площадь
Нехватка критичной информации по выделенной мощности, состоянию инженерии и возможностям под профильных арендаторов	данные	Высокий	ставка / CAPEX / реализуемость	Подтвердить достаточность инженерии для showroom / магазина-склада и возможных мокрых процессов	Акты по инженерии, кВт, вентиляция, кондиционирование, точки воды/ канализации, пожарные системы
Юридические ограничения: залог и аукционный формат реализации	юр	Высокий	цена / срок / реализуемость	Входить только после полной проверки пакета торговых документов и состава обременений	Выписка ЕГРН, документы торгов, основания реализации, порядок перехода права, снятие обременений после сделки
Расхождение адресных обозначений 1 / 1Г в источниках	процедура	Средний	срок / реализуемость	Свести кадастровый номер, адрес и объект в единую юридическую идентификацию до выхода на сделку	Правоустанавливающие документы, кадастровая выписка, поэтажный план, адресный реестр
Ограниченная витринность и неочевидная привлекательность входной группы для массового ритейла	рынок	Средний	ставка / вакансия / срок	Усилить фасадную упаковку, навигацию и вывеску, работать только с профильным спросом	Право на вывеску, видимость входа с парковки и потока, схема доступа на 2 этаж
Конкуренция внутри кластера стройматериалов	рынок	Средний	ставка / вакансия	Позиционировать объект в конкретных товарных категориях, где требуется большой showroom	Заполняемость соседних объектов, состав арендаторов, свободные площади на Холмистой

Неопределенность фактического
объема затрат на доведение
помещения

тех

Средний

CAPEX /
доходность

Считать вход только с запасом и
закладывать бюджет на
перепакровку

Смета на отделку, входную группу,
освещение, навигацию, внутреннюю
адаптацию

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это крупное торговое помещение 771,9 м² в специализированном ТЦ на Холмистой, в профильной локации строительных и отделочных товаров. Как инвестиционный кейс объект интересен прежде всего **НИЗКОЙ ЦЕНОЙ ВХОДА** и возможностью монетизации через аренду под showroom / магазин-склад, а не как классический универсальный street-retail. Рыночный ориентир продажи как единого лота в текущем состоянии — **9,5–10,6 МЛН Р**, быстрый уровень ликвидности — **7,2–8,4 МЛН Р**. Реалистичный арендный ориентир — **500–600 Р/м²/мес**, что соответствует валовому потоку **385 950–463 140 Р/мес**. Определяющие параметры кейса: 1-я линия, отдельный вход, профильный торговый кластер, но также 2 этаж, отсутствие отделки и слабая ликвидность крупного единого блока.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- 1-я линия Холмистой и размещение в сложившемся специализированном торговом кластере.
- Отдельный вход с улицы и коммерческое окружение, уже работающее на профильный спрос.
- Крупная площадь подходит под showroom / магазин-склад, что соответствует характеру локации.
- Текущая цена экспозиции и исторические уровни торгов находятся значительно ниже широкого городского уровня по торговым помещениям.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- 2 этаж делает объект менее универсальным и сужает круг арендаторов и покупателей.
- Помещение без отделки, поэтому арендный сценарий требует затрат и времени на доведение.
- Крупный единый блок 771,9 м² хуже продается и сдается, чем блоки малого и среднего формата.
- Юридический контекст реализации и дефицит части техдокументации повышают требования к due diligence.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — покупка с дисконтом от текущей экспозиции, перепакровка объекта под профильного арендатора и сдача **ЦЕЛИКОМ ОДНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ** с последующим удержанием или продажей как стабилизированного актива. Эта стратегия выбрана потому, что:

- она лучше всего соответствует реальному рынку локации: Холмистая — это специализированный торговый кластер, а не универсальный high-street;
- она опирается на понятный арендный коридор 500–600 Р/м²/мес;
- она не требует подтвержденной глубокой нарезки на мелкие блоки, что при текущем объеме данных слишком рискованно;
- при целевом входе 7,8–8,4 млн Р дает запас и к арендному сценарию, и к последующему выходу.

АЛЬТЕРНАТИВА — продажа как есть конечному пользователю. Она проще по исполнению и быстрее, но менее приоритетна, потому что цена за м² остается в нижней полке рынка, а экономический потенциал роста ограничен.

СЦЕНАРИЙ ДЕЛЕНИЯ по доходности может быть сильнее, но сейчас он менее приоритетен из-за отсутствия подтвержденной делимости, неизвестного объема CAPEX и более сложной операционной реализации.

Реализация основной стратегии зависит от трех условий: объект покупается на дисконте, инженерия и планировка подтверждают пригодность под профильного арендатора, а входная группа и фасад позволяют сделать понятную коммерческую упаковку.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НИЗКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО БЛОКА НА 2 ЭТАЖЕ.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет и на срок продажи, и на срок сдачи, и на размер ставки. Если профильный арендатор не находится быстро, экономика уходит в вакантность. Критичное действие — подтвердить, насколько объект можно адаптировать под 1–2 реальных профиля арендаторов в кластере Холмистой.

02

НЕХВАТКА КРИТИЧНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Без техплана, данных по мощности и фактическому состоянию инженерии ограничены расчеты CAPEX и сценарии перепакровки. Это влияет на ставку, срок ввода и допустимую цену входа. Критичное действие — сверить техдокументацию и инженерные параметры до сделки.

03

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ СДЕЛКИ.

Залог, аукционный формат и неполная верификация обременений влияют на реализуемость сделки и сроки перехода права. Критичное действие — полная правовая проверка пакета торговых документов и ЕГРН до внесения необратимых платежей.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по входу выглядит следующим образом:

- **Если цена остается около 10,6 млн Р**, объект можно рассматривать только под арендный сценарий и только при высокой уверенности в быстрой сдаче профильному арендатору.
- **Рабочий вход — 7,8–8,4 млн Р**: на этом уровне объект сохраняет инвестиционную логику и по аренде, и по дальнейшему выходу в продажу.
- **Предпочтительный вход — 7,2–7,8 млн Р**: такой диапазон дает запас на доведение помещения, сроки вакантности и юридические/процедурные риски.

До сделки критично подтвердить: правовой режим и снятие/сохранение обременений, адресное соответствие 1/1Г, техплан и делимость, выделенную электрическую мощность, фактическое состояние инженерии, параметры входной группы и возможность фасадной навигации/вывески.

Первые действия после подтверждения входа: провести полную юридическую проверку лота, собрать технический пакет по помещению, сформировать краткую концепцию аренды под 1–2 профильные товарные категории, подготовить визуальную и брокерскую упаковку объекта. Если техдокументация подтвердит делимость без чрезмерного CAPEX, этот вариант можно рассматривать как вторую очередь повышения стоимости, но не как стартовую стратегию.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Торговое/ПСН 1550 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 290 м², Героев Сибиряков 67А — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 160 м², Южно-Моравская 22 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 100 м², 9 Января 241/14 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 42 м², 9 Января 233/19А — ONREALT](#)
- [Торговая площадь 108,3 м², Моисеева 10 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 620 м², Генерала Лизюкова 17 — Move.ru](#)
- [Торговое помещение 150 м², Моисеева 10 — Move.ru](#)
- [Список помещений на Холмистой улице — ЦИАН](#)
- [Список торговых площадей в Воронеже — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Торговая площадь 771,9 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 771,9 м², Холмистая 1Г — ONREALT](#)
- [ПСН 771,9 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)
- [ПСН 771,9 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)

- [ТЦ «Афанасьевский», Холмистая 1Г — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 52,8 м², Холмистая 68 — ЦИАН](#)
- [Свободные площади, Холмистая 68 — i-yarmarka36](#)
- [Список торговых площадей в Советском районе — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 19,7 м², Острогожская 156/1 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 16,9 м², Острогожская 156/3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 110 м², Ворошилова 7А — ЦИАН](#)
- [ПСН 44,6 м², Домостроителей 45 — ЦИАН](#)
- [ПСН 455 м², Холмистая 54 — ЦИАН](#)
- [Список помещений под магазин в Воронеже — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 245 м², Машиностроителей 51 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 767 м², Красноармейский пер. 7А — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 174 м², Героев Стратосферы 1 — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 220 м², пл. Ленина 9 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Торговая площадь 771,9 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)
- [ПСН 771,9 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)
- [ПСН 771,9 м², Холмистая 1Г — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)