

ДАТА АНАЛИЗА: 21.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Респ Алтай, Майминский р-н, с
Манжерок, ул Дружбы, зд 2Б

ТОРГОВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

Респ Алтай, Майминский р-н, с. Манжерок, ул. Дружбы, зд. 2Б

Нежилое помещение · Помещение торгового назначения

Дата анализа: 21.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Торговое нежилое помещение с земельным участком
	Площадь	137,2 м ² помещение + 574 м ² земельный участок
	Адрес / район / микролокация	Респ Алтай, Майминский р-н, с. Манжерок, ул. Дружбы, зд. 2Б; сформированный торгово-сервисный узел в туристической локации
	Этаж / вход / формат	1 этаж, торговый формат, отдельные входные группы в здании подтверждаются по фото и адресной карточке

	Текущее использование	Действующий магазин / коммерческий объект в эксплуатации
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	18,5–22,0 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	135–160 тыс. ₽/м²
	Быстрая продажа	16,5–18,5 млн ₽ или 120–135 тыс. ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду как торговое помещение одному оператору: 1 000–1 150 ₽/м²/мес, 137–158 тыс. ₽/мес headline, эффективный годовой поток порядка 1,45–1,60 млн ₽; при инвестиционном входе 13,0–14,5 млн ₽ дает около 10–12% годовых
	Срок	Доведение и упаковка 1–2 мес. + поиск арендатора 2–4 мес. + стабилизация 3 мес.
	Альтернативный сценарий	Стабилизация арендой и последующая продажа как готового торгового актива: возможный выход 19,0–22,0 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю: 18,5–22,0 млн ₽, быстрая сделка 16,5–18,5 млн ₽
	Сильные стороны	Оживленная дорога и туристический поток; сформированный торговый кластер с якорями; 1 этаж и витринный фасад; парковка и земельный участок в составе лота
	Слабые стороны	Очень тонкий рынок прямых аналогов в Манжероке; часть критичных юр/тех параметров не раскрыта; сезонность туристического спроса; арендная доходность при покупке по верхней границе рынка ограничена
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	14,0–14,5 млн ₽ или 102–106 тыс. ₽/м². Позволяет реализовать аренду как базовый сценарий и смешанный сценарий аренда + продажа; ожидаемая доходность около 11–12% годовых по аренде и 30–40% ROI в смешанном сценарии; есть умеренный запас на CAPEX и сроки
	Комфортный вход	12,8–13,5 млн ₽ или 93–98 тыс. ₽/м². Устойчиво работают аренда, смешанный сценарий и быстрая перепродажа; ожидаемая доходность около 12–14% годовых по аренде и 35–50% ROI в смешанном/перепродажном сценарии; лучший запас по рискам и торгу
	Критично подтвердить до сделки	Права и обременения по помещению и участку, ВРИ и градостроительные ограничения участка, фактическую мощность/воду/канализацию/вентиляцию, законность входной группы и вывески, условия коммунальных платежей

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	649113, Респ Алтай, Майминский р-н, с. Манжерок, ул. Дружбы, зд. 2Б
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ПОМЕЩЕНИЯ	04:01:020101:799
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР УЧАСТКА	04:01:020101:802
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение, торговое назначение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Помещение 137,2 м ² + земельный участок 574 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По фото подтверждаются торговый зал и отдельная складская/подсобная зона; точная экспликация не представлена
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Объект эксплуатируется; в торговом зале видны подвесной потолок, линейное освещение, холодильное оборудование, кассовая зона; в подсобной части — стеллажи и складское хранение
ИНЖЕНЕРИЯ	По фото подтверждаются электроснабжение, кондиционирование, вентиляционные элементы, видеонаблюдение; точные параметры мощности, воды, канализации и отопления не раскрыты
ДОСТУП / ПАРКОВКА / РАЗГРУЗКА	Объект расположен в одноэтажном коммерческом здании с парковкой; по 2ГИС у здания бесплатная парковка на 30 мест; наличие отдельной зоны разгрузки документально не раскрыто
ВИТРИНЫ / ВХОД / ВИДИМОСТЬ	По фото фасада — витринное остекление, самостоятельные входные группы, хорошая видимость со стороны дороги, возможность фасадной вывески визуально присутствует
ПОТОЛКИ / МОКРЫЕ ТОЧКИ / ВЕНТИЛЯЦИЯ	Вентиляционные элементы видны на фото; высота потолков и состав мокрых точек документально не раскрыты

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Сформированный торгово-сервисный кластер в с. Манжерок; в здании и по адресу представлены продуктовая розница, общепит, ПВЗ, доставка и специализированные магазины
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Локация у дороги, связанной с Чуйским трактом и туристическим потоком; по 2ГИС ближайшая остановка — около 800 м
ЯКОРЯ СПРОСА	По адресу/в здании работают СДЕК, Wildberries, Грильница, Красное&Белое, Алейский мясокомбинат, Калина-Малина и другие операторы
ТРАФИК / КОММЕРЧЕСКАЯ СРЕДА	Пользователь и открытые источники указывают на высокий туристический и пешеходный трафик; фасад обращен к дороге, объект визуально встроен в активную торговую линию
ТИП ЗДАНИЯ	Коммерческое одноэтажное здание / торговая галерея; по 2ГИС материал стен — металл

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследован широкий пул открытого рынка: около **314 объявлений** по Республике Алтай, **72 объявления** по Майминскому району, **25–28 объявлений** по Майме, **36–37 объявлений** по Горно-Алтайску, единичные прямые предложения по Манжероку и **4 объявления** по Усть-Семе.
- По глубине покрытия база распределяется так: прямой уровень **дом/адрес** — единичные данные; **микрлокация Манжерок** — очень тонкая; **район/конкурентные трассовые локации** — ограниченно достаточная; **город и регион** — достаточная для понимания ценовых коридоров и влияния размера лота.
- Сильная сторона базы — наличие конкурентных объектов именно торгово-коммерческого формата в туристических и трассовых локациях, а также достаточный городской фон для проверки диапазонов.
- Ограничение базы — в самом Манжероке крайне мало прямых продаж сопоставимых торговых помещений такого размера; часть выборки приходится брать из Маймы и более широкого рынка.
- Надежность базы для определения **ценового коридора** — средняя; для определения **точечной цены конкретно по объекту** — средняя с поправкой на дефицит прямых аналогов в микрлокации.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	CIAN	Манжерок, ул. Дружбы	12 м²	0,50 млн ₽	41 667 ₽/ м²	Павильон, 1/1 этаж, красная линия, туристический трафик	Слишком малый формат и иной тип продукта	– по цене сопоставления; показывает нижний край для малокапитального малого блока
2	CIAN	Майма, ул. Ленина	108 м²	15,0 млн ₽	138 889 ₽/м²	Действующий пекарный бизнес, 1 линия, центральные коммуникации	Сопоставим по площади, но более городская повседневная локация	Нейтрально / умеренно +
3	CIAN	Майма, ул. Мира	184,2 м²	25,0 млн ₽	135 723 ₽/ м²	2 независимых входа, парковка, черновая отделка	Больше площадь, слабее состояние, но есть делимость	+ к цене объекта за счет лучшего текущего состояния; – из-за большего размера
4	CIAN	Майма, ул. Механизаторов	48 м²	8,08 млн ₽	168 334 ₽/м²	1 этаж, 2 входа, действующий арендный доход	Значительно меньше площадь, встроенный формат	– для прямого сопоставления; подтверждает премию мелких блоков

5	CIAN	Майма, ул. Ленина	450 м²	88,0 млн Р	195 556 Р/м²	Торговая площадь, участок 9,8 сот., парковка, Чуйский тракт	Крупный премиальный трассовый объект	+ как верх рынка при сильной локации и земельной составляющей
6	CIAN	Майма, Алтайская ул.	613 м²	35,0 млн Р	57 097 Р/м²	Красная линия, отдельный вход, крупный формат	Сильно больше лот, иная ликвидность	–; показывает дисконт крупных площадей

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По широкому конкурентному пулу рабочий диапазон для торгово-коммерческих помещений сопоставимого качества составляет **100–170 тыс. Р/м²**; верх рынка в сильных трассовых и премиальных локациях поднимается до **190–200+ тыс. Р/м²**.
- Для объекта на ул. Дружбы, 2Б реалистичный рыночный ориентир продажи для конечного покупателя – **135–160 тыс. Р/м²**, что соответствует **18,5–22,0 млн Р** за помещение 137,2 м² с учетом коммерческой локации и участка в составе лота.
- Средневзвешенный типовой ориентир по объекту – около **145–150 тыс. Р/м²**, или **19,9–20,6 млн Р**.
- Типовой покупатель – локальный предприниматель, оператор под собственный бизнес, либо частный инвестор под последующую аренду и возможный выход в продажу.
- Ликвидность рынка продаж в локации **средняя**; для аналогов региона экспозиция часто длительная. Для данного формата типовой срок экспозиции оценивается как **4–9 мес.**, а для быстрой продажи – **2–4 мес.** при дисконте к рыночной цене.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по закрытым сделкам база не дает; по практике листингов торг наиболее вероятен у объектов с длинной экспозицией, слабой упаковкой или завышенным premium-ожиданием.
- Влияние размера лота выражено отчетливо: **мелкие блоки до 50 м²** в базе показывают около **165–170 тыс. Р/м²** и выше, но относятся к другому формату спроса; **средние блоки 100–200 м²** формируют ядро рынка на уровне **135–145 тыс. Р/м²**; **крупные лоты 400–600+ м²** дают широкий диапазон **57–196 тыс. Р/м²**, где цена за м² сильно зависит от первой линии, трассы и возможности деления. Наиболее ликвиден именно средний формат 100–200 м².

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследована выборка из массива аренды по Манжероку, Майме и Горно-Алтайску; в структурированном массиве доступно **11 рыночных ориентиров** после исключения строки про отсутствие объявления самого объекта.
- Глубина покрытия: **Манжерок** – фактически 1 прямой ориентир; **Майминский район / Майма** – несколько сопоставимых предложений; **Горно-Алтайск** – фоновый рынок с более широкой выборкой и разными форматами торговых помещений.
- Сильная сторона базы – наличие хотя бы одного прямого ориентира в Манжероке и нескольких аналогов близких по площади 112–196 м².
- Ограничение базы – прямой рынок аренды именно в Манжероке очень узкий; часть городской выборки относится к более сильному urban high-street или, наоборот, к более слабым форматам, поэтому корректно использовать ее как фон, а не как прямую цену объекта.
- Надежность базы для определения рыночной ставки объекта – **средняя**; для оценки верхней ставки без риска вакантности – **ограниченная**.
- Типовые условия рынка раскрыты частично: в части объектов коммунальные услуги включены, по НДС и каникулам данные раскрыты не системно.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

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

1	Этажи	Манжерок, ул. Ленинская, 10	196 м²	215 000 ₽/мес	1 097 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Прямой ориентир в Манжероке, но больше площадь	+ как основной локальный бенчмарк; больший размер обычно должен снижать ставку за м²
2	CIAN	Майма, ул. Энергетиков, 29Д	130 м²	95 550 ₽/мес	735 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Сопоставим по площади, но не туристическая локация	–; слабее по трафику и retail-качеству
3	Этажи	Горно-Алтайск, ул. Красногвардейская, 51	112 м²	100 000 ₽/мес	893 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Сопоставим по площади, отдельно стоящее здание, городская локация	Нейтрально / умеренно –
4	CIAN	Горно-Алтайск, ул. Григория Чорос-Гуркина, 58	62,8 м²	60 000 ₽/мес	955 ₽/м²/мес	КУ включены	Меньший блок, городской формат	– для прямого сопоставления; подтверждает цену малых блоков
5	Этажи	Горно-Алтайск, ул. Ленина, 32	485 м²	727 500 ₽/мес	1 500 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Крупный премиальный формат, 3 входа, разгрузка, 60 кВт	+ как верх рынка при сильной торговой конфигурации
6	CIAN	Горно-Алтайск, Коммунистический просп., 72/1	467 м²	840 600 ₽/мес	1 800 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Первая линия, панорамные витрины, высокий трафик, городской high-street	+ как верхний потолок, но не прямой ориентир для объекта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- По конкурентной выборке диапазон запрашиваемых ставок очень широкий – от **400–700 ₽/м²/мес** у более слабых и вторичных форматов до **1 500–1 800 ₽/м²/мес** у премиальных городских торговых помещений; для рассматриваемого формата релевантное рабочее ядро – **900–1 150 ₽/м²/мес**.
- Наиболее релевантный прямой ориентир в Манжероке – **1 097 ₽/м²/мес** для блока 196 м²; это поддерживает ставку объекта вблизи **1 000–1 150 ₽/м²/мес** при хорошей упаковке.
- Типовой арендатор для объекта – convenience retail, specialty food, алкогольная или продуктовая розница, быстрая еда / takeaway, туристические товары, ПВЗ с сопутствующей торговлей.
- Типовые условия рынка по выборке раскрыты неполно; по части объектов КУ включены, по НДС и каникулам информация фрагментарна. Для объекта это повышает значение корректной упаковки условий предложения.
- Ликвидность в аренду для блока 137,2 м² оценивается как **средняя / выше средней для локального рынка**; типовой срок поиска арендатора при рыночной ставке – **2–4 мес.**, при агрессивной верхней ставке – дольше.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» база не дает, но рынок допускает гибкость через каникулы, включение части КУ и переговоры по стартовым условиям.
- Влияние размера блока выражено так: **малые блоки до 80 м²** в фоне рынка держат примерно **950–1 000 ₽/м²/мес** и ликвиднее; **средние блоки 100–200 м²** формируют ориентир **890–1 100 ₽/м²/мес**; **крупные блоки 450–485 м²** дают широкий диапазон **1 500–1 800 ₽/м²/мес** только при премиальной торговой конфигурации, а в более слабых форматах опускаются до **400–700 ₽/м²/мес**. Для объекта это означает, что сдача единым блоком реалистична, но верхняя ставка достижима только при сильном фасаде, трафике и качественной упаковке.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент торговой недвижимости в Манжероке поддерживается сочетанием локального спроса и туристического потока. Для данного объекта это означает повышенный интерес к форматам everyday retail, food retail и сервисам для туристов, но одновременно и более высокую чувствительность к сезонности, упаковке фасада и качеству входной группы. На рынке продажи прямых аналогов мало, поэтому покупательский спрос более адресный, а рынок аренды быстрее реагирует на сильную локацию, чем рынок инвестиционной покупки.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА КАК ЕСТЬ ОДНОМУ ТОРГОВОМУ ОПЕРАТОРУ	Подтвержден действующий торговый формат объекта; в Манжероке и по конкурентной выборке рабочая ставка для формата 100–200 м ² находится около 1 000–1 150 Р/м ² /мес; локацию усиливают витринный фасад, дорожный поток, парковка и соседние якоря	Продуктовая / specialty retail, алкомаркет, takeaway, фермерские продукты, ПВЗ с розницей	Обновить фасадную упаковку, настроить вывеску и арендную презентацию, предложить понятные условия аренды, при необходимости сделать легкую косметику входной группы	Наиболее быстрый запуск денежного потока; умеренная вакансия; ликвидный operating-сценарий без сложного CAPEX
СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ: АРЕНДА 6– 12 МЕС. + ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА	Рынок продажи конечному пользователю выше, чем допустимый инвестиционный вход; стабилизация арендой повышает понятность объекта для покупателя и улучшает упаковку выхода	Частный инвестор, локальный предприниматель, покупатель готового арендного актива	Сдать объект якорному оператору, зафиксировать денежный поток, упаковать объект как работающий торговый актив с участком	Повышает вероятность продажи в верхней части рыночного диапазона и снижает зависимость от “сырого” торгового объекта
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ	Средний формат 137,2 м ² ликвиднее крупных лотов; объект уже эксплуатируется и расположен в сформированном торговом узле	Собственник-эксплуатант под магазин, гастрономию, mixed goods, сервисный формат	Упаковать объект на продажу как действующий торговый блок с земельным участком и дорожной видимостью	Минимальная операционная нагрузка; подходит как выход при отсутствии интереса к долгому удержанию, но требует корректного ценового позиционирования

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда как есть одному оператору	Ставка: 1 000–1 150 ₽/м ² /мес; headline поток: 137–158 тыс. ₽/мес; эффективный поток: 122–133 тыс. ₽/мес; годовой эффективный поток: 1,46–1,60 млн ₽/год	1–2 мес. доведение + 2–4 мес. поиск арендатора + 3 мес. стабилизация	CAPEX 0,3–0,8 млн ₽ на фасад, вывеску, косметику; риск вакантности и сезонного спроса	8,0–14,5 млн ₽	10–18% годовых	Нерелевантен для бессрочного hold	Инвестиционно работает только при входе заметно ниже рынка конечного покупателя
Смешанный: аренда + последующая продажа	Эффективный поток: 1,46–1,60 млн ₽/год; срок стабилизации 6–12 мес.; последующая продажа: 19,0–22,0 млн ₽ или 138–160 тыс. ₽/м ²	9–15 мес. суммарно	CAPEX 0,5–1,0 млн ₽; риск срока поиска арендатора и выхода в продажу	13,5–15,8 млн ₽	30–45% годовых	30–45%	Наиболее рациональный инвест-сценарий для buy-low / improve / exit
Продажа как есть	Рыночная продажа: 18,5–22,0 млн ₽ или 135–160 тыс. ₽/м ² ; быстрая продажа: 16,5–18,5 млн ₽ или 120–135 тыс. ₽/м ²	Рыночная экспозиция 4–9 мес.; быстрая сделка 2–4 мес.	CAPEX 0,1–0,4 млн ₽ на упаковку; риск длительной экспозиции при завышенной цене	12,0–14,2 млн ₽	35–60% годовых	15–35%	Работает как инвестиционный сценарий только при дисконте входа

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет фактическая достижимая ставка аренды в коридоре **1 000–1 150 ₽/м²/мес** и скорость посадки арендатора.
- Сценарии чувствительны к сроку экспозиции: лишние 3–6 мес. вакантности заметно ухудшают смешанный сценарий и снижают допустимый вход.
- Критично влияет возможность подтверждения торговой конфигурации: законный вход, вывеска, инженерия, удобство разгрузки и качество фасада.
- На цену выхода влияет не только сам объект, но и готовность покупателя воспринимать участок как полезную часть торгового актива, а не как формальное приложение.
- Наиболее чувствительное допущение для уровней входа — расхождение между рынком конечного пользователя и рынком инвестиционной покупки: при покупке слишком близко к retail-цене объект теряет инвестиционный запас.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 15,5–15,8 млн ₽ или 113–115 тыс. ₽/м².** На этом уровне еще работает смешанный сценарий аренда + продажа; аренда как чистый hold дает уже ограниченную доходность. Ориентир по доходности: около **9–10% годовых** по аренде и **30–35% ROI** в смешанном сценарии.
- **Целевой уровень входа: 14,0–14,5 млн ₽ или 102–106 тыс. ₽/м².** Это основной рабочий уровень: проходят аренда как operating-сценарий, смешанный сценарий и продажа как есть. Ориентир по доходности: **11–12% годовых** по аренде и **30–40% ROI** по смешанному сценарию.

- **Комфортный уровень входа:** 12,8–13,5 млн Р или 93–98 тыс. Р/м². Создает запас под CAPEX, сроки, торг и отклонения по ставке. На таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии. Ориентир по доходности: 12–14% годовых по аренде и 35–50% ROI в смешанном/перепродажном сценарии.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/СРОК/ СТАВКА/ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по правам и обременениям	данные / юр	Высокий	Влияет на цену, реализуемость сделки, срок сделки и допустимый вход	Внести юридическую верификацию в обязательный pre-close контур	Свежие выписки ЕГРН по помещению и участку, переходы прав, обременения, аресты, аренда, сервитуты
Неподтвержденный ВРИ участка и градостроительные ограничения	юр	Высокий	Влияет на сценарии эксплуатации, вывеску, возможные улучшения, ценность участка	Опирается на официальный градостроительный пакет до сделки	ПЗЗ, ГПЗУ, территориальная зона, основные и условно разрешенные виды использования участка 04:01:020101:802
Нехватка критичной технической информации по инженерии	данные / тех	Высокий	Влияет на ставку, круг арендаторов, CAPEX и реализуемость сценариев общепита/услуг	До входа зафиксировать фактические техпараметры и их достаточность для целевых операторов	Мощность кВт, вода, канализация, отопление, состав мокрых точек, вентиляция, возможность пищевого формата
Сезонность и волатильность туристического спроса	рынок	Средний	Влияет на ставку, вакансию, срок поиска арендатора и устойчивость денежного потока	Ориентироваться на арендаторов двойного спроса: локальный + туристический	Структура выручки операторов по сезону, устойчивость трафика вне пиковых периодов
Падение трафика / изменение схемы потоков вдоль дороги	рынок	Средний	Влияет на ставку, цену продажи и скорость реализации	Ставить в приоритет форматы, которым важен не только транзит, но и локальный спрос	Фактический трафик, видимость объекта, планы дорожных изменений и благоустройства
Ограничения по фасаду, вывеске и входной группе	тех / юр	Средний	Влияет на ставку, вакансию и качество арендатора	Зафиксировать права на вывеску и законность фактической входной группы	Документы на фасадные решения, согласования вывески, соответствие фактического входа документам
Тонкий рынок прямых аналогов в Манжероке	данные / рынок	Средний	Влияет на точность цены, диапазон торга и скорость выхода	Использовать осторожное ценовое позиционирование и тест рынка ступенчато	Дополнительные local comps, брокерская обратная связь, реакции на экспозицию

Зависимость от одного
арендатора в базовом
сценарии

рынок

Средний

Влияет на вакансию,
стабильность потока и
ликвидность как арендного
актива

Выбирать сильного оператора и
закладывать резерв на
переекспозицию

Платежеспособность арендатора,
профиль бизнеса, срок договора,
условия выхода

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой действующее торговое помещение среднего ликвидного формата в сильной для села Манжерок коммерческой точке, усиленной дорожной видимостью, туристическим потоком, соседними якорями и наличием земельного участка. Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в диапазоне **18,5–22,0 МЛН Р**, быстрый выход возможен в коридоре **16,5–18,5 МЛН Р**. Реалистичная рыночная ставка аренды по объекту – **1 000–1 150 Р/М²/МЕС**, что соответствует headline-потоку **137–158 ТЫС. Р/МЕС**. Ключевыми факторами стоимости и ставки являются фасадная видимость, торговый кластер по адресу, дорожный и туристический трафик, а также фактическая пригодность объекта под сильный retail-формат.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Сильная микролокация для Манжерока: объект встроен в активный торгово-сервисный узел.
- 1 этаж, витринный фасад, самостоятельные входные группы и дорожная видимость.
- Подтвержденное действующее торговое использование и соседство с якорными операторами.
- Средний формат 137,2 м² – ликвиднее крупных коммерческих лотов и понятен как покупателю, так и арендатору.
- Земельный участок повышает полезность актива и может поддерживать premium к “простому” встроенному помещению.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Очень ограниченный рынок прямых аналогов в самой микролокации, из-за чего точечная цена всегда будет диапазонной.
- Часть критичных технических и юридических параметров не раскрыта, что ограничивает точность CAPEX и набора допустимых арендаторов.
- Инвестиционная логика слабее логики конечного пользователя: покупка по полной retail-цене дает ограниченную арендную доходность.
- Туристический драйвер усиливает объект, но делает его чувствительным к сезонности и качеству tenant-mix.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия – **АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ OPERATING-СЦЕНАРИЙ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ВЫХОДОМ В ПРОДАЖУ**. Именно эта логика лучше всего соответствует объекту и рынку. С качественной точки зрения объект уже работает как торговый, расположен в сильной для Манжерока локации и подходит под понятный круг арендаторов. Количественно базовый арендный сценарий поддерживается ставкой около **1 000–1 150 Р/М²/МЕС**, а смешанный сценарий позволяет капитализировать разницу между инвестиционным входом и рынком конечного покупателя.

Почему эта стратегия приоритетнее прямой продажи как чисто инвестиционного сценария: прямая перепродажа без этапа стабилизации сильнее зависит от тонкого рынка, качества упаковки и конкретного покупателя. Почему она приоритетнее долгого hold-only: при покупке по верхней части рынка арендная доходность становится недостаточно привлекательной. Сценарий “сдать, стабилизировать, затем продать” дает лучший баланс доходности, сроков и управляемого риска.

Альтернативы остаются рабочими. Продажа как есть подходит, если объект приобретается с заметным дисконтом либо инвестор не хочет входить в операционное управление. Чистый арендный hold подходит только при входе в нижней части рекомендуемого диапазона. Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров:

подтвержденной юридической чистоты, достаточной инженерии под целевой профиль арендатора и возможности вывести объект на рынок с сильной фасадной упаковкой.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКАЯ НЕПРОЗРАЧНОСТЬ ПО ПОМЕЩЕНИЮ И УЧАСТКУ.

Это один из ключевых рисков, потому что он влияет сразу на цену входа, структуру сделки и реализуемость всех сценариев. Без подтверждения прав, обременений и параметров участка инвестиционный дисконт должен быть повышенным. Критичное действие — проверить выписки ЕГРН, переходы прав и ограничения по обоим кадастровым объектам.

02

НЕПОЛНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ИНЖЕНЕРИИ.

Риск критичен, потому что именно от мощности, воды, канализации и вентиляции зависит круг арендаторов и возможная ставка. Он влияет на CAPEX, срок посадки арендатора и реалистичность сценариев под food retail и сервис. Критичное действие — зафиксировать инженерный паспорт объекта в фактических значениях.

03

РАЗРЫВ МЕЖДУ РЫНКОМ КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ.

Это ключевой рыночный риск кейса: объект может стоить дорого для конечного пользователя, но давать слабую доходность для инвестора при покупке без дисконта. Риск влияет на цену входа и выбор стратегии. Критичное действие — входить только в рекомендуемом диапазоне и не смешивать retail-цену продажи с инвестиционной ценой покупки.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так: **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД — 14,0–14,5 МЛН Р**, комфортный — **12,8–13,5 МЛН Р**, максимальный — не выше **15,5–15,8 МЛН Р**. Именно целевой уровень является рабочим, потому что на нем сохраняются сразу несколько сценариев: аренда как operating-кейс, стабилизация с последующей продажей и, при необходимости, обычная перепродажа. При входе выше максимального объект становится скорее покупкой для конечного пользователя, чем для инвестора.

До сделки критично подтвердить: юридический статус помещения и участка, обременения, градостроительную рамку по участку, фактическую инженерию, законность входной группы и возможность вывески, а также структуру коммунальных расходов. Эти параметры напрямую оправдывают или не оправдывают рекомендуемый уровень входа.

Первоочередные действия по выбранной стратегии: юридическая и техническая верификация объекта; подготовка краткой арендной упаковки с акцентом на трафик, фасад и соседние якоря; определение целевого профиля арендатора; при необходимости — легкая косметика фасада и улучшение входной зоны; затем вывод на рынок аренды по ставке в верхней части рабочего диапазона с готовностью к корректировке до уровня быстрой посадки. После стабилизации денежного потока объект целесообразно упаковывать на продажу как работающий торговый актив с участком.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Торговый павильон 12 м², Манжерок, ул. Дружбы — ЦИАН](#)
- [Помещение 50 м², Манжерок, Береговая ул. — ЦИАН](#)
- [Коммерческое помещение 48 м², Майма, ул. Механизаторов — ЦИАН](#)
- [Помещение 108 м², Майма, ул. Ленина — ЦИАН](#)
- [Помещение 184,2 м², Майма, ул. Мира — ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 450 м², Майма, ул. Ленина — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Помещение свободного назначения 196 м², Манжерок, ул. Ленинская, 10 — Этажи](#)
- [Торговая площадь 1200 м², Союзгинское с/пос — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 84,5 м², Майма, Подгорная ул., 37 — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 67 м², Майма, ул. Ленина, 4 — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 130 м², Майма, ул. Энергетиков, 29Д — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения от 76 м², Майма, ул. Энергетиков, 32 — ЦИАН](#)

- [Помещение 613 м², Майма, Алтайская ул. — ЦИАН](#)
- [Список помещений в селе Майма — ЦИАН](#)
- [Список помещений в Майминском районе — ЦИАН](#)
- [Список торговых павильонов в Республике Алтай — ЦИАН](#)

- [Торговое помещение 485 м², Горно-Алтайск, ул. Ленина, 32 — Этажи](#)
- [Торговое помещение 485 м², Горно-Алтайск, ул. Ленина, 34 — Этажи](#)
- [Помещение свободного назначения 467 м², Горно-Алтайск, Коммунистический просп., 72/1 — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 62,8 м², Горно-Алтайск, ул. Григория Чорос-Гуркина, 58 — ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 112 м², Горно-Алтайск, ул. Красногвардейская, 51 — Этажи](#)

[Ссылка на карту](#)