

ДАТА АНАЛИЗА: 21.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Помещение на ул. Тимошука, 3/2

г. Хабаровск, ул. Тимошука, д. 3/2

Нежилое помещение · Помещение
торгового назначения

Дата анализа: 21.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое встроенное помещение торгового назначения на 1 этаже жилого дома
	Площадь	121 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Хабаровск, ул. Тимошука, д. 3/2, Железнодорожный район, ЖК «Вершины», мкр. Ореховая Сопка

Этаж / вход / формат 1 этаж, вход с улицы, встроенный стрит-/дворовый ритейл в новом ЖК

Текущее использование Не эксплуатируется, помещение без отделки

**РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ
КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ**

Рыночный диапазон 17,5–20,0 млн ₽

Ориентир за 1 м² 145–165 тыс. ₽/м²

**СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ
ОРИЕНТИРЫ**

Основной сценарий Сдача в аренду одному оператору повседневного спроса с последующей продажей как стабилизированного актива; ставка 1 050–1 150 ₽/м²/мес., поток 127–139 тыс. ₽/мес., 1,52–1,67 млн ₽/год

Срок Доведение и упаковка 1–2 мес. + поиск арендатора 2–5 мес. + стабилизация 3–6 мес.

Альтернативный сценарий Продажа как есть в рынке: 17,5–20,0 млн ₽, 145–165 тыс. ₽/м², типовой срок экспозиции 6–12 мес.

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Сильные стороны Новый дом 2023 года; 1 этаж; отдельный вход; панорамное остекление; 2 санузла и мокрые точки; вентиляция; формат подходит под ПВЗ, магазин, кофейню, услуги

Площадь 121 м² находится в ликвидном среднем диапазоне для районной торговли и сервисов

Объект расположен в растущем жилом массиве с формирующимся локальным спросом

Слабые стороны Вторая линия и дворовая ориентация вместо полноценной 1-й линии

Помещение без отделки, требуется запусковая упаковка

Не подтверждена выделенная электрическая мощность, что ограничивает часть торговых и общепит-сценариев

Есть расхождение площади в открытых источниках: 121 м² против 123 м²

**РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА**

Целевой вход 13,5–14,5 млн ₽, или 112–120 тыс. ₽/м²; при таком входе рабочими становятся сценарии аренды с последующей продажей и перепродажи с приемлемой доходностью порядка 11–16% годовых для арендного сценария и 30–40% ROI для продажного

Комфортный вход

12,0–13,5 млн Р, или 99–112 тыс. Р/м²; создает запас на CAPEX, каникулы и срок экспозиции, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии с доходностью порядка 12–18% годовых в аренде и 35–50% ROI в продаже

Критично подтвердить до сделки

ЕГРН и право; фактическую площадь; выделенную мощность; формальные параметры входной группы/вывески; состав коммунальных платежей и эксплуатационных расходов

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	г. Хабаровск, ул. Тимошука, д. 3/2
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	27:23:0000000:34322
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / помещение торгового назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	121 м ² ; в открытой экспозиции встречается 123 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По фото и открытому объявлению помещение зонировано, с несколькими внутренними зонами и проходами; возможна гибкая адаптация под магазин, услуги, ПВЗ, кофейню
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки, состояние shell & core
ЭТАЖ / ВХОД	1 этаж, вход с улицы, отдельная входная группа
ВИТРИНЫ / ВИДИМОСТЬ	Панорамные окна, витринное остекление; помещение ориентировано во внутреннюю часть ЖК, видимость локальная, не магистральная
ЛИНИЯ / УГОЛ	Вторая линия и дальше; угловое расположение не подтверждено
ПОТОЛКИ	3 м по исходным данным; в открытом объявлении — 3,5 м
ИНЖЕНЕРИЯ	Центральное отопление, вода и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, наружное освещение; в открытом объявлении также указаны мокрые точки, пожарно-охранная система, система пожаротушения

МОКРЫЕ ТОЧКИ / САНУЗЛЫ	Собственный санузел по исходным данным; в открытой экспозиции указано 2 санузла
------------------------	---

МОЩНОСТЬ	Не подтверждена открытыми данными
РАЗГРУЗКА / ПОДЪЕЗД / ПАРКОВКА	Подъезд к дому и дворовая парковка визуально присутствуют; выделенная зона разгрузки не подтверждена
ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫВЕСКИ	По формату фасада вероятна, но формально не подтверждена

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	ЖК «Вершины», новый жилой район рядом с Ореховой Сопкой; дом 2023 года, 245 квартир, в доме 2 нежилых помещения
ТИП СРЕДЫ	Жилая среда нового квартала с формирующейся коммерческой инфраструктурой
ТРАФИК	Основной трафик локальный, внутриквартальный, со стороны жителей комплекса и ближайших домов; выраженного магистрального потока не подтверждено
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Ближайшая остановка — «Шатова»; в зоне доступности автобусные и маршрутные линии
ЯКОРЯ СПРОСА	Жилой массив, лицей, локальные магазины и сервисы; в районе работает ТЦ «Ореховая сопка»
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	Конкуренция формируется за счет ТЦ «Ореховая сопка», локальных павильонов и первых этажей в новых ЖК района

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследованная база продаж: по широкому рынку Хабаровска – 149 объявлений, по Железнодорожному району – 45 объявлений, по новому жилому формату района и сопоставимым ЖК – отдельная выборка релевантных лотов.
- География базы: дом/ЖК объекта, микролокация Ореховой Сопки и новых жилых массивов, Железнодорожный район, затем город как проверка верхней и нижней границы.
- Сильная сторона базы: есть аналоги именно встроенной коммерции в новых жилых комплексах и отдельные ориентиры по средним блокам 50–190 м².
- Ограничение базы: в самой микролокации мало прямых торговых аналогов именно формата «дворовый ритейл нового ЖК», часть рынка представлена ПСН и объектами иной силы локации.
- Надежность базы: достаточна для определения рыночного диапазона продажи и влияния размера блока на цену; менее точна для оценки дисконта ask→deal.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	ЖК «Северный парк», к8, Железнодорожный район	50,91 м²	8 461 242 ₽	166 200 ₽/ м²	Новый ЖК, 1 этаж, отдельный вход, витринное остекление, высокие потолки	Меньше по площади, более ликвидный мелкий блок, продажа от застройщика	+
2	ЦИАН	ЖК «Северный парк», к9, Железнодорожный район	53,89 м²	8 272 115 ₽	153 500 ₽/ м²	Помещение в новом ЖК, 1 этаж	Меньше по площади и легче по входному чеку	+
3	ЦИАН	ЖК «Северный парк», к9, Железнодорожный район	76,97 м²	10 175 434 ₽	132 200 ₽/ м²	Новый жилой формат, 1 этаж	Меньший блок, но ближе к среднему размеру; полезен как нижний ориентир нового ЖК	–
4	ЦИАН	ул. Краснореченская, 71, Индустриальный район	72 м²	7 950 000 ₽	110 417 ₽/ м²	1 этаж, 2 входа, потолки 4 м, жилой массив	Старый дом, не новый ЖК, иная сила локации	–
5	ЦИАН	ул. Урицкого, 6, Индустриальный район	74 м²	8 000 000 ₽	108 109 ₽/ м²	1 этаж, 2 входа, нормальное состояние	Старый фонд и более слабый продукт по сравнению с новым ЖК	–

6	ЦИАН	ул. 65-летия Победы, 1/4, ЖК «Ю-сити»	99,87 м²	25 000 000 Р	250 326 Р/м²	Новый жилой массив, витрина, 2 входа, потолки 3,5 м	Сильнее по локации и фасадности, более премиальный уровень	+
---	------	---------------------------------------	----------	--------------	--------------	---	--	---

7	ЦИАН	ул. Юности, 2, Индустриальный район	180 м²	10 500 000 Р	58 334 Р/м²	1 этаж, 2 входа, потолки 2,5 м	Существенно крупнее, слабее по качеству и потолкам	–
---	------	-------------------------------------	--------	--------------	-------------	--------------------------------	--	---

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Широкий наблюдаемый диапазон по релевантным торгово-коммерческим помещениям: примерно 58–250 тыс. Р/м², но для сопоставимого нового жилого формата ориентир уже — около 132–166 тыс. Р/м².
- Типовая рыночная цена для объекта: 145–165 тыс. Р/м², что соответствует 17,5–20,0 млн Р за 121 м².
- Средний уровень по широкому району ниже, около 108 тыс. Р/м², но он искажается более слабыми форматами: цоколи, старый фонд, объекты вне нового ЖК.
- Типовой покупатель: частный инвестор под аренду, локальный предприниматель под собственный бизнес, реже — небольшой сетевой оператор.
- Ликвидность: средняя; для блока 121 м² типовой срок экспозиции в продаже оценивается как 6–12 мес. На срок сильнее всего влияют наличие арендатора, отделка, видимость, сила трафика и размер входного чека.
- Подтвержденного дисконта «заявлено → факт» по базе нет; переговорный торг вероятен, но статистически не верифицирован.
- Влияние размера лота выражено явно: мелкие блоки 50–55 м² в новых ЖК продаются по 153–166 тыс. Р/м² и обычно ликвиднее; средние блоки 70–125 м² — около 132–165 тыс. Р/м²; крупные блоки 180+ м² — часто 58–120 тыс. Р/м² и реализуются дольше. Для объекта это означает, что его размер находится в рабочем сегменте, но уступает по ликвидности малым юнитам.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

- Исследованная база аренды: по Хабаровску — 181 объявление торговых площадей, по Железнодорожному району — 44 объявления, плюс отдельные релевантные ориентиры по Ореховой Сопке и близкой микролокации.
- География и глубина: микролокация Ореховой Сопки и Совхозной, Железнодорожный район, затем городские объекты сопоставимого формата 80–150 м².
- Сильная сторона базы: по району и городу достаточно лотов, чтобы обосновать ставку для среднего блока; в микролокации есть прямые ориентиры на 50–60 м² и один крупный районный ТЦ.
- Ограничение базы: по самому дому и точно сопоставимым дворовым помещениям нового ЖК выборка узкая; часть аналогов — ТЦ или более сильные центральные локации.
- Надежность базы: достаточна для определения рабочего коридора ставки, но не для точного расчета фактического дисконта и срока экспозиции по сделкам.
- Типовые условия рынка: встречаются как НДС, так и УСН; КУ часто оплачиваются сверху; обеспечительный платеж обычно 1 мес.; арендные каникулы на новых помещениях — нормальная практика.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	ул. Совхозная, 86, Ореховая Сопка	50 м²	50 000 Р/ мес.	1 000 Р/м²/ мес.	Не детализировано	Меньший блок, локальная микролокация, 1 этаж, отдельный вход	+

2	ЦИАН	ул. Совхозная, 69, Ореховая Сопка	60 м²	72 000 ₽/ мес.	1 200 ₽/м²/ мес.	Не детализировано	Меньший и более ликвидный блок, подходит под кафе	+
3	ЦИАН	ул. Батуевская ветка, 20, ТЦ «Батуевский»	150 м²	190 200 ₽/ мес.	1 268 ₽/м²/ мес.	Не детализировано	ТЦ и высокий трафик, продукт сильнее по торговой функции	+
4	ЦИАН	ул. Хабаровская, 15	110 м²	99 000 ₽/ мес.	900 ₽/м²/ мес.	Не детализировано	2 этаж в ТЦ, хуже прямого уличного входа	–
5	ЦИАН	ул. Льва Толстого, 15, Центральный район	121 м²	152 500 ₽/ мес.	1 260 ₽/м²/ мес.	Не детализировано	Та же площадь, но более сильная центральная локация	+
6	ЦИАН	ул. Калинина, 76, Центральный район	130 м²	143 000 ₽/ мес.	1 100 ₽/м²/ мес.	Не детализировано	Сопоставимая площадь, 1 этаж, отдельный вход; локация сильнее	+
7	ЦИАН	ул. Флегонтова, 4	110 м²	99 000 ₽/ мес.	900 ₽/м²/ мес.	Не детализировано	2 этаж, не прямой стрит-ритейл	–

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Широкий городской диапазон ставок очень широкий — от 500 до 2 300 ₽/м²/мес., но для встроенной торговли 80–140 м² без премиальной первой линии типичнее 900–1 300 ₽/м²/мес.
- Типовая ставка для объекта оценивается на уровне 1 050–1 150 ₽/м²/мес.; рабочий коридор экспозиции — 1 000–1 250 ₽/м²/мес.
- Для площади 121 м² это соответствует арендному потоку порядка 127–139 тыс. ₽/мес. и 1,52–1,67 млн ₽/год до учета вакантности и каникул.
- Типовой арендатор: магазин у дома, ПВЗ, аптека, алкомаркет, кофейня без сложной кухни, beauty/service. Спрос усиливают отдельный вход, витринное остекление, 1 этаж, мокрые точки и вентиляция.
- Типовые условия рынка: КУ чаще сверху, депозит обычно 1 мес., на новых помещениях без отделки каникулы 1–2 мес. рыночно оправданы.
- Подтвержденного дисконта «ask → deal» нет; на практике эффективная ставка может быть ниже стартовой на 5–12% за счет каникул и переговоров.
- Влияние размера блока: мелкие блоки 20–60 м² в хорошей локальной точке могут держать 1 200–2 700 ₽/м²/мес., но это иной сегмент; средние блоки 70–140 м² — чаще 900–1 300 ₽/м²/мес. и дают лучший баланс ставки и ликвидности; крупные блоки 150+ м² чаще требуют дисконта по ставке. Для объекта размер 121 м² является рыночно рабочим и ликвиднее крупных площадей, но уступает по ставке за м² малым юнитам.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

- Найдено 1 активное объявление объекта по адресу ул. Тимощука, 3/2.
- Формат экспозиции: продажа целиком как коммерческого помещения / ПСН в новом ЖК.
- Текущий ориентир по площадке: 18,4 млн ₽; в открытом объявлении указана площадь 123 м², что расходится с исходными 121 м².
- Статус объявления: активно, обновлялось недавно.
- Параметры в экспозиции: 1 этаж, отдельный вход, панорамные окна, 2 санузла, мокрые точки, принудительная вентиляция.
- Признаки долгой продажи по открытому контексту не подтверждены, но текущая цена выглядит рыночной, а не быстрой.
- Вывод: текущая экспозиция подтверждает рыночный ask порядка середины диапазона и указывает, что объект продается как готовый к позиционированию в сервисно-торговый формат, но без выраженной скидки на быстрый выход.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенной торговли в новых жилых массивах Хабаровска находится в рабочем, но не перегретом состоянии. Основной спрос формируют сервисы повседневного потребления и малые сети. Для рассматриваемого объекта это означает, что ставка и цена определяются не столько городским средним уровнем, сколько качеством фасада, видимостью внутри ЖК, возможностью посадить понятного арендатора и скоростью формирования локального трафика.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда как есть одному оператору повседневного спроса	Рынок аренды для 80–140 м ² в районе и по городу подтверждает 1 000–1 250 ₽/м ² /мес.; объект имеет 1 этаж, отдельный вход, витринное остекление, мокрые точки и вентиляцию	ПВЗ, магазин у дома, алкомаркет, аптека, кофейня, салон/барбершоп	Упаковать входную группу, базово подготовить помещение к показам, согласовать вывеску, вывести объект в аренду единым блоком	Наиболее реалистичный путь монетизации; дает поток 127–139 тыс. ₽/мес. и повышает последующую ликвидность при продаже
Продажа как есть конечному пользователю или инвестору	Рынок продажи нового жилого формата поддерживает 145–165 тыс. ₽/м ² ; объект соответствует новому ЖК, но уступает 1-й линии из-за второй линии и дворовой ориентации	Частный инвестор, локальный предприниматель, небольшой сетевой оператор	Сделать качественную упаковку лота, акцентировать окна, отдельный вход, 2 санузла и сценарии использования	Позволяет выйти без арендного цикла, но скорость продажи средняя и цена зависит от готовности покупателя принять shell & core
Аренда под кофейню / сервис с повышенной ставкой	Объект допускает сценарии кафе/кофейни и сервисов; витринность, мокрые точки и вентиляция повышают спрос, но успех зависит от мощности, вывески и локального трафика	Кофейня, небольшой общепит, beauty / студия услуг	Сделать фасадную и маркетинговую упаковку, подготовить техусловия под профильного арендатора, предложить каникулы	Потенциально повышает ставку до верхней границы рынка и сокращает вакантность при удачном попадании в формат, но сложнее в реализации

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда одному оператору	Ставка 1 050–1 150 ₽/м²/мес.; поток 127 050–139 150 ₽/мес.; 1 524 600–1 669 800 ₽/год; эффективный поток после 10% вакантности/каникул: 1 372 140–1 502 820 ₽/год	1–2 мес. доведение + 2–5 мес. поиск арендатора + 3–6 мес. стабилизация	0,6–1,2 млн ₽ на базовую упаковку, фасад, рекламу, подготовку к аренде; риск — более долгий поиск арендатора из-за второй линии	11,4–15,0 млн ₽ при целевой доходности 10–12% годовых	10–12%	Нерелевантен как ключевая метрика для hold-сценария	Базовый рабочий сценарий
Продажа как есть	Цена реализации 17,5–20,0 млн ₽; 145–165 тыс. ₽/м²	6–12 мес. экспозиции и сделки	0,2–0,4 млн ₽ на упаковку, маркетинг, юрподготовку; риск — торг и средняя ликвидность	12,5–14,7 млн ₽ при целевой доходности 30–40% ROI к выходу	Ориентировочно 20–40% годовых в зависимости от срока сделки	30–40%	Работает только при входе заметно ниже текущего ask
Аренда под кофейню / сервис верхнего диапазона	Ставка 1 150–1 250 ₽/м²/мес.; поток 139 150–151 250 ₽/мес.; 1 669 800–1 815 000 ₽/год; эффективный поток после 12% вакантности/каникул: 1 469 424–1 597 200 ₽/год	2–4 мес. подготовка + 3–6 мес. поиск + 3–6 мес. стабилизация	1,0–2,0 млн ₽; риск — зависимость от мощности, вывески, профиля арендатора и фактического трафика	12,2–14,5 млн ₽ при целевой доходности 10–12% годовых	10–12%	Нерелевантен как ключевая метрика для hold-сценария	Потенциал есть, но сценарий чувствителен к условиям

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют реальная ставка аренды и длительность вакантности: отклонение ставки на 100 ₽/м²/мес. меняет годовой поток примерно на 145 тыс. ₽/год.
- Критичен объем стартового CAPEX: при росте затрат выше 1,5–2,0 млн ₽ снижается допустимый вход и удлиняется окупаемость арендного сценария.
- Сценарии чувствительны к подтверждению электрической мощности, так как это влияет на круг арендаторов с повышенной ставкой.
- Продажный сценарий чувствителен к сроку экспозиции: затяжка сделки с 6 до 12 мес. заметно снижает годовую доходность даже при сохранении цены выхода.
- Вторая линия и дворовая ориентация повышают чувствительность к качеству упаковки входной группы, фасада и вывески.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 15,0 млн ₽, или около 124 тыс. ₽/м². На этом уровне еще работает базовый сценарий аренды одному оператору с доходностью около 10–11% годовых. Продажный сценарий остается пограничным и зависит от покупки с дисконтом и качественной упаковки.

- **Целевой уровень входа:** 13,5–14,5 млн ₽, или 112–120 тыс. ₽/м². Это основной рабочий диапазон: здесь одновременно проходят аренда одному оператору, аренда под более сильный сервисный формат и перепродажа как есть. Ориентировочная вилка доходности — 11–16% годовых для арендной стратегии и 30–40% ROI для продажной.
- **Комфортный уровень входа:** 12,0–13,5 млн ₽, или 99–112 тыс. ₽/м². Такой вход создает запас к CAPEX, каникулам, более длинной вакантности и торгу. При нем устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии; ориентир по доходности — 12–18% годовых в аренде и 35–50% ROI в продаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Вторая линия и дворовая ориентация вместо полноценной 1-й линии	рынок	Высокий	Ставка, срок, вакансия, цена	Усилить входную группу, навигацию, вывеску, фасадную упаковку и позиционирование под локальный спрос ЖК	Фактические пешеходные потоки у входа, видимость входа с основных маршрутов жителей
Нехватка критичной информации по выделенной электрической мощности	данные	Высокий	Ставка, реализуемость сценариев, CAPEX	Без подтвержденной мощности ограничиваются сценарии общепита, кофейни, части сетевых арендаторов; возможен дополнительный CAPEX на усиление	Техусловия, акт разграничения, выделенная мощность по помещению
Нехватка критичной информации по ЕГРН, праву и обременениям	данные	Высокий	Реализуемость сделки, срок, цена	Без полной правовой картины ограничена оценка чистоты сделки и возможности свободного оборота	Свежая выписка ЕГРН, правообладатель, обременения, история перехода прав
Расхождение площади 121 м ² и 123 м ² в открытых источниках	данные	Средний	Цена, ставка, расчеты, реализуемость сделки	Уточнение площади снимет риск пересчета цены, аренды и споров по предмету сделки	Техплан, поэтажный план, экспликация, ЕГРН
Отсутствие чистовой отделки	тех	Средний	Срок, вакансия, CAPEX, ставка	Закладывать каникулы и бюджет на базовую упаковку; продвигать как помещение под адаптацию под арендатора	Перечень фактически выполненных инженерных работ и объем недоделок
Не подтверждены формальные параметры вывески и статус входной группы	юр	Средний	Ставка, срок, реализуемость некоторых форматов	Фасадная и рекламная политика дома должна быть заранее учтена в стратегии сдачи	Правила размещения вывесок, согласование с УК и проектом дома
Конкуренция со стороны ТЦ «Ореховая сопка» и других локальных точек	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок	Фокус на арендаторах формата «у дома», которым важнее близость к жилому ядру, чем общегородской трафик	Какие арендаторы уже присутствуют в радиусе ближайшей конкуренции

Зависимость от одного
арендатора в базовом
сценарии

рынок

Средний

Вакансия, поток, цена
выхода

Выбирать устойчивый профиль арендатора и
закладывать резерв по времени на замещение

Профиль арендатора, срок
договора, индексация, досрочное
расторжение



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой встроенное торговое помещение среднего размера в новом жилом комплексе с локальной, а не магистральной торговой функцией. Для продажи его рыночный диапазон оценивается в 17,5–20,0 млн ₽, или 145–165 тыс. ₽/м². Для аренды реалистичный ориентир – 1 050–1 150 ₽/м²/мес., что соответствует 127–139 тыс. ₽/мес. Основные ценообразующие факторы – новый дом, 1 этаж, отдельный вход, витринное остекление и инженерная базовая готовность; основные ограничители – вторая линия, дворовая ориентация и отсутствие подтвержденной мощности.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый дом 2023 года в растущем жилом массиве.
- 1 этаж, отдельный вход, панорамные окна, формат районной торговли и сервисов.
- Площадь 121 м² находится в рабочем диапазоне для одного арендатора повседневного спроса.
- Есть мокрые точки, вентиляция и возможность гибкой адаптации под несколько типов бизнеса.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Это не 1-я линия: объект зависит от локального трафика жителей ЖК.
- Помещение без отделки, старт монетизации требует времени и бюджета.
- Часть ключевых технико-юридических параметров не подтверждена документально.
- Текущий рыночный ask близок к рыночной цене конечного покупателя, поэтому инвестиционный потенциал возникает только при входе с заметным дисконтом.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовой стратегией для объекта является **сдача в аренду одному оператору повседневного спроса с последующей продажей как стабилизированного актива**. Эта стратегия лучше всего согласуется с природой помещения: новый жилой массив, отдельный вход, витрины, средний по площади блок, локальный спрос со стороны жителей и сервисных арендаторов. Количественно ее поддерживает рынок аренды с ориентиром 1 050–1 150 ₽/м²/мес., а экономически она работает при входе до 15,0 млн ₽, наиболее уверенно – в диапазоне 13,5–14,5 млн ₽.

Альтернатива в виде продажи как есть тоже реалистична, но менее приоритетна: она зависит от покупки значительно ниже текущего ask и не использует главный потенциал объекта – возможность превратить пустой shell в понятный арендный продукт. Сценарий более высокой ставки через кофейню или сервис верхнего диапазона интересен, но уступает базовой стратегии по надежности, так как сильнее зависит от мощности, фасадной упаковки и фактического трафика.

Ключевой триггер выбора в пользу основной стратегии – подтверждение, что инженерия и входная группа позволяют посадить арендатора районного повседневного формата без непропорционального CAPEX.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

СЛАБЕЕ ТОРГОВАЯ ПОЗИЦИЯ ИЗ-ЗА ВТОРОЙ ЛИНИИ.

Это один из главных рисков, потому что именно он ограничивает ставку, удлиняет поиск арендатора и не позволяет оценивать объект как премиальный стрит-ритейл. Критичное действие — оценить фактическую видимость входа и усилить фасадную упаковку.

02

НЕ ПОДТВЕРЖДЕНА ВЫДЕЛЕННАЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ МОЩНОСТЬ.

Риск ключевой, потому что напрямую влияет на круг арендаторов и верхний диапазон ставки. При недостаточной мощности часть сценариев отпадает, а CAPEX может вырасти. Критичное действие — проверить техусловия и фактический ресурс по помещению.

03

НЕПОЛНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ВЕРИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА.

Без ЕГРН, техплана и снятия расхождения по площади ограничена точность цены входа и надежность сделки. Этот риск влияет на реализуемость сделки и корректность всех расчетов. Критичное действие — получить комплект правоустанавливающих и технических документов до принятия инвестиционного решения.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту является **13,5–14,5 МЛН Р**. Именно в этом диапазоне объект можно рассматривать как инвестиционную покупку, а не как покупку по цене конечного пользователя. Такой вход позволяет реализовать базовый арендный сценарий с приемлемой доходностью и сохраняет опцию перепродажи. Если удастся войти ближе к **12,0–13,5 МЛН Р**, появляется комфортный запас на CAPEX, каникулы, торг с арендаторами и более длинную экспозицию.

До сделки критично подтвердить: право и обременения по ЕГРН, точную площадь, выделенную мощность, допустимость и формат вывески, а также структуру коммунальных и эксплуатационных расходов. В первую очередь логично выполнить юридическую и техническую верификацию, затем уточнить бюджет базовой упаковки помещения и параллельно сформировать список целевых арендаторов повседневного спроса под данную микролокацию. После этого объект можно выводить либо в переговоры по покупке, либо сразу в арендную упаковку с фокусом на ПВЗ, магазин у дома, аптеку, кофейню и service-бизнес.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Помещение 123 м², ул. Тимошука, 3/2 — Циан](#)
- [Помещение 62 м², ул. Данчука, 6 — Циан](#)
- [Помещение 50,91 м², ЖК «Северный парк», к8 — Циан](#)
- [Помещение 53,89 м², ЖК «Северный парк», к9 — Циан](#)
- [Помещение 76,97 м², ЖК «Северный парк», к9 — Циан](#)
- [Помещение 68,1 м², ул. Владивостокская, 22 — Циан](#)
- [Торговая площадь 142,9 м², ул. Чехова, 24 — Циан](#)
- [Помещение 99,87 м², ул. 65-летия Победы, 1/4 — Циан](#)
- [Арендный бизнес 121,3 м², ул. Волочаевская, 123 — Циан](#)
- [Торговая площадь 72 м², ул. Краснореченская, 71 — Циан](#)
- [Торговая площадь 74 м², ул. Урицкого, 6 — Циан](#)
- [Торговая площадь 180 м², ул. Юности, 2 — Циан](#)

АРЕНДА

- [Торговое помещение 27 м², ул. Совхозная, 35/1с2 — Циан](#)
- [Торговое помещение 50 м², ул. Совхозная, 86 — Циан](#)
- [Торговое помещение 60 м², ул. Совхозная, 69 — Циан](#)
- [Торговое помещение 150 м², ул. Батуевская ветка, 20 — Циан](#)
- [Помещение 110 м², ул. Хабаровская, 15 — Циан](#)
- [Торговое помещение 121 м², ул. Льва Толстого, 15 — Циан](#)
- [Торговое помещение 150 м², ул. Дзержинского, 62 — Циан](#)
- [Торговое помещение 130 м², ул. Калинина, 76 — Циан](#)
- [Торговое помещение 110 м², ул. Флегонтова, 4 — Циан](#)
- [Торговое помещение 150 м², ул. Флегонтова, 4 — Циан](#)
- [Торговое помещение 46 м², ул. Морозова Павла Леонтьевича, 118 — Циан](#)

[Ссылка на карту](#)