

ДАТА АНАЛИЗА: 20.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Кадастровый номер
74:36:0213005:3566 г Челябинск, ул
Марченко, д 17А

ПОМЕЩЕНИЕ ПО АДРЕСУ: 454085, г. Челябинск, ул. Марченко, д. 17А

ТИП ОБЪЕКТА: Нежилое помещение · ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ: Офисное помещение

ДАТА АНАЛИЗА: 20.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение офисного/сервисного формата в жилом доме
	Площадь	218,5 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Челябинск, ул. Марченко, 17А, Тракторозаводский район, жилая и торгово-сервисная среда у Сада Победы / узла Марченко-Салютная-Героев Танкограда

	Этаж / вход / формат	По источникам есть расхождение: в карточке указан 1 этаж, в описании и по фото фактически воспринимается как подвал/цоколь; отдельный вход со спуском вниз
	Текущее использование	Объект в эксплуатации; по фото и открытым источникам использовался под бьюти-/wellness-услуги, при этом в карточке классифицирован как офис
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	4,8–5,9 млн ₽
	Ориентир за м²	22 000–27 000 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду как офис/услуги после легкой перепакровки: 700–800 ₽/м²/мес, поток 153 000–175 000 ₽/мес, потенциальная годовая доходность при рекомендуемом входе порядка 31–40%
	Срок	1–4 месяца: косметическое доведение, упаковка, поиск арендатора, стабилизация
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть: 4,8–5,9 млн ₽, 22 000–27 000 ₽/м²; более ликвиден при цене ближе к нижней границе диапазона
	Дополнительный сценарий	Сдача по кабинетам/2–4 блокам после зонирования: потенциально выше ставка за м² и ниже риск вакантности, но выше операционная сложность
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	• Крупный блок 218,5 м² по низкой входной цене для района • Отдельный вход и фактически действовавший сервисный формат • Хорошее эксплуатируемое состояние по фото • Жилая и торгово-сервисная среда, близость остановок и объектов повседневного спроса
	Слабые стороны	• Неоднозначность позиционирования: офис по карточке, но фактически рынок воспринимает как цоколь/подвал под услуги • Класс С, жилой дом 1964 года, неформатный для классического офисного спроса • Крупная площадь для одного районного арендатора • Критичные параметры по инженерии и правовому режиму помещения не раскрыты в полном объеме
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	4,7–4,9 млн ₽, или 21 500–22 500 ₽/м². При таком входе рабочими остаются основной арендный сценарий, кабинетная нарезка и смешанный сценарий аренда + последующая продажа; ориентир по доходности 31–40% годовых с запасом к сроку и CAPEX.

Комфортный вход

4,1–4,4 млн ₽, или 18 800–20 100 ₽/м². Создает запас к рискам по этажности, инженерии, вакантности и доведению; при таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая быструю перепродажу с дисконтом.

Критично подтвердить до сделки

Точный этаж и экспликацию, состав входных групп и мокрых точек, выделенную мощность и вентиляцию, правовой статус и обременения, возможность деления и легальной эксплуатации под услуги/офис.

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	454085, г. Челябинск, ул. Марченко, д. 17А
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	74:36:0213005:3566
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / офисное помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	218,5 м ² , единый лот

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КЛАСС / КАЧЕСТВО	По карточке объекта — класс С; формат встроенного помещения в жилом доме
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	По карточке — хорошее состояние, офисная отделка; по фото — эксплуатируемое состояние, пригодное для офисно-сервисного использования
ПЛАНИРОВКА	В карточке указана открытая; по фото фактически читается кабинетно-коридорная организация с зонами ожидания и отдельными помещениями
ЭТАЖНОСТЬ / ВХОДНАЯ ГРУППА	Есть расхождение: в карточке указан 1 этаж, в описании — этаж-подвал; по фото вход через отдельный спуск вниз, что соответствует подвалу/цоколю
ТИП ЗДАНИЯ	Многоквартирный жилой дом, 1964 года постройки, 5 этажей
ИНЖЕНЕРИЯ	По дому подтверждены центральные отопление, ХВС, ГВС, канализация, электроснабжение, приточно-вытяжная вентиляция; параметры именно помещения по мощности, кондиционированию и отдельным системам не раскрыты
САУЗЛЫ / МОКРЫЕ ТОЧКИ	По фото и рыночному использованию вероятно присутствуют, но состав помещения документально не раскрыт

ПАРКОВКА

Наземная; по карточке объекта и окружению подтверждается возможность парковки у дома и в прилегающей зоне

РЕЖИМ ДОСТУПА / ОХРАНА

Отдельный вход подтвержден визуально; данные о СКУД, охране и пожарной сигнализации по помещению не раскрыты

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ

Тракторозаводский район, сложившаяся жилая среда с встроенной коммерцией, рядом Сад Победы, рынок, торговые комплексы и повседневный сервис

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Остановка «Марченко» в пешей доступности порядка 200–300 м; доступны автобусные и маршрутные линии

ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА

Рядом Магнит, Магнит Косметик, Пятерочка, аптеки, ТК «Солнечный», ТК «Шелковый путь», Тракторозаводский рынок, школы и детские сады

ДЕЛОВАЯ / ЖИЛАЯ СРЕДА

Преимущественно жилая и торгово-сервисная; локация лучше подходит для районных услуг, бэк-офиса и клиентских сервисов, чем для статусного классического офиса

ПАРКОВОЧНЫЙ ДЕФИЦИТ

Специально выделенных мест за помещением не подтверждено; формат парковки типичен для встроенной коммерции в жилом массиве

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследован широкий рынок продажи офисных и конкурентных встроенных нежилых помещений в Челябинске с приоритетом на Тракторозаводский район и микролокацию Марченко–Салютная–Героев Танкограда–Горького–Танкистов.

- По офисам в Челябинске в открытой выдаче — около 130 объявлений.
- По офисам в Тракторозаводском районе — около 14 объявлений.
- По всем коммерческим помещениям в Тракторозаводском районе — около 69 объявлений.
- По помещениям свободного назначения в районе — около 28 объявлений.

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: база собрана от ближайшей микролокации и улицы Марченко до уровня района и города. Для объекта такого формата это корректно, поскольку он конкурирует не только с «чистыми офисами», но и с цокольными/встроенными ПСН под офис и услуги.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть релевантные районные аналоги в похожем ценовом сегменте, в том числе объекты на ул. Марченко; виден разрыв между подвально-цокольным продуктом и первым этажом с сильной витринностью.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: микролокация узкая, а часть объектов в районе имеет иную природу спроса — это не офис, а более дорогой стрит-ритейл или готовый арендный бизнес. Поэтому стоимость объекта лучше обосновывается нижней и средней частью районного диапазона, а не верхом рынка.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения рыночного диапазона продажи и общей ликвидности; надежность оценки влияния деления и экспозиции — средняя.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Марченко, 24	Тракторозаводский район, ул. Марченко, 24	463,3 м ²	9 900 000 ₽	21 368 ₽/ м ²	Офисный этаж целиком в нежилом здании, 4/6 этаж, парковка, часть офисов сданы	Лучше офисная среда, но существенно больше площадь и не встроенный формат жилого дома	Для объекта ориентир по нижней границе; размер аналога давит цену вниз, лучшая офисность поддерживает вверх
2	ЦИАН / Марченко, 24	Тракторозаводский район, ул. Марченко, 24	330 м ²	10 700 000 ₽	32 424 ₽/ м ²	1 этаж, отдельная входная группа, текущее использование сауна, возможен офис/услуги	Первый этаж и более сильная входная группа, формат ближе к ПСН	Выше объекта

3	ЦИАН / Горького, 36	Тракторозаводский район, ул. Горького, 36	655,8 м²	18 450 000 ₽	28 134 ₽/м²	Класс С, 1 этаж, крупный блок, аукционная продажа	Крупнее, аукцион, первый этаж; цена частично искажена форматом торгов	Условно выше объекта по качеству экспонирования, но не прямой ориентир
4	ЦИАН / 1-я Эльтонская, 44	Тракторозаводский район, Чурилово	113,4 м²	5 130 000 ₽	45 239 ₽/м²	Цоколь в жилом доме, ЖК, продажа через торги	Новее дом, меньшая площадь, современный жилой массив	Выше объекта
5	ЦИАН / 1-я Эльтонская, 46	Тракторозаводский район, Чурилово	112,7 м²	5 580 000 ₽	49 512 ₽/м²	Цоколь в жилом доме, ЖК, аукцион	Новее дом, меньшая площадь, современнее продукт	Выше объекта
6	ЦИАН / Чайкиной, 11	Челябинск, Ленинский район	178,8 м²	8 800 000 ₽	49 162 ₽/м²	Цоколь жилого дома, кабинеты, окна, кухня, санузел	Сопоставим по встроенному формату, но лучше раскрыт функционально и документально	Выше объекта

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий диапазон цен** по району и конкурентным форматам — от 21 000–32 000 ₽/м² для крупных офисных и цокольных блоков до 45 000–50 000 ₽/м² для более современных цоколей и выше 80 000 ₽/м² для первого этажа/стрит-ритейла. Верх рынка к объекту напрямую неприменим.
- **Типовая рыночная цена для рассматриваемого объекта** — 22 000–27 000 ₽/м², или порядка 4,8–5,9 млн ₽ за весь лот. Это соответствует сегменту крупных районных встроенных помещений, воспринимаемых как подвал/цоколь под услуги или офис.
- **Средний ориентир внутри рабочего коридора** — около 24 000 ₽/м², или примерно 5,2 млн ₽.
- **Типовой покупатель** — локальный предприниматель под собственное использование, частный инвестор под аренду, либо покупатель под услуги, обучение, быти, мед-или бэк-офисный формат.
- **Ликвидность** для объектов 200+ м² в районе умеренная: типовой срок экспозиции — месяцы, а не недели; быстрее реализуются первые этажи, объекты с отдельной сильной входной группой, готовым арендатором или делением на блоки.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам в открытой базе достоверно не раскрыт; по поведению рынка обоснованно закладывать переговорную скидку, особенно для крупных и подвально-цокольных лотов.
- **Влияние размера лота:** мелкие блоки до 150 м² в жилых домах дают наиболее высокий ₽/м² и обычно продаются быстрее; средние 150–300 м² в цоколе/встроенном формате чаще торгуются в районе 32 000–50 000 ₽/м²; крупные 300+ м² в офисных и цокольных форматах чаще оказываются в диапазоне 21 000–32 000 ₽/м² и реализуются медленнее. Для объекта это означает, что единый блок 218,5 м² сдерживает ликвидность, а деление или арендная упаковка могут повысить интерес рынка.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды база собрана по улице Марченко, Тракторозаводскому району и городу Челябинску с упором на офисы и конкурентные встроенные нежилые помещения под офис/услуги.

- По аренде офисов в Челябинске — около 290 объявлений.
- По аренде офисов в Тракторозаводском районе — около 24–29 объявлений.

- По улице Марченко — 1 публичное офисное предложение, поэтому микролокация сама по себе тонкая.
- По всем нежилым помещениям в Тракторозаводском районе — около 128 объявлений.

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: локальный рынок по самой улице узкий, поэтому ставка определяется в основном районным пулом и корректировкой на формат цоколя/встроенного помещения.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть районные офисы и конкурентные ПСН, позволяющие построить рабочий диапазон аренды для простого офисного продукта класса С и для помещений под услуги.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: многие аналоги меньше по площади; условия аренды различаются по НДС, коммунальным услугам и каникулы раскрыты не везде; премиальные БЦ и новые ЖК формируют верх рынка, но не являются прямой базой для объекта.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения типовой ставки и арендного потока; надежность оценки точной эффективной ставки сделки — средняя.

УСЛОВИЯ РЫНКА: в районных объектах часто встречаются ставки с включенными коммунальными расходами или их частью; в более качественных новых проектах КУ чаще оплачиваются отдельно, НДС/УСН зависит от собственника, арендные каникулы встречаются точечно.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН / Марченко, 24	ул. Марченко, 24	15 м²	7 260 ₽/ мес	484 ₽/м²/ мес	Коммунальные включены	Малый кабинет в адм. здании, класс В, не сопоставим по площади	Ниже по качеству локации, выше по ликвидности малого блока
2	ЦИАН / Салютная, 11	Тракторозаводский район, Салютная	33,9 м²	20 000 ₽/ мес	590 ₽/м²/ мес	Охрана, админздание	Небольшой кабинет, офисный центр, меньшая площадь	Как ориентир ниже-среднего диапазона
3	ЦИАН / Комарова, 39	Тракторозаводский район, Комарова	157,8 м²	70 000 ₽/ мес	444 ₽/м²/ мес	Архивное объявление	Ближе по размеру, но слабее по ставке и архивный статус	Нижняя граница для крупного районного блока
4	ЦИАН / Линейная, 98	Тракторозаводский район, Линейная	101–123,8 м²	от 8 080 ₽/мес	от 800 ₽/ м²/мес	Часть эксплуатационных расходов включена	Класс В, офисный комплекс, меньшие блоки	Выше объекта
5	ЦИАН / Коммуны, 87	Центральный район	218 м²	250 000 ₽/мес	1 147 ₽/м²/ мес	Архивное объявление	Почти совпадает по площади, но центральная локация и офисное здание другого класса	Сильно выше объекта
6	ЦИАН / пр. Ленина, 4	Тракторозаводский район, ЖК «4 Ленина»	90,3 м²	120 000 ₽/ мес	1 329 ₽/м²/ мес	УСН, КУ не включены	Новый проект, 1 этаж, панорамные окна, иной класс продукта	Верх рынка, к объекту непрямо применим

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон ставок** для офисов и конкурентных встроенных помещений района — от 444 до 800 ₽/м²/мес для простого районного продукта и до 1 250–1 329 ₽/м²/мес для новых и более качественных помещений. Для объекта верх рынка неприменим.
- **Типовая ставка для объекта** при сдаче целиком как районного офисно-сервисного блока — 700–800 ₽/м²/мес, или 153 000–175 000 ₽/мес. Более реалистичная эффективная сделка — ближе к нижней части этого диапазона.
- **Типовой арендатор** — услуги для населения, beauty/wellness, учебный формат, сервис, кабинетный бэк-офис, небольшая медицинская или административная структура. Для классического статусного офиса локация и формат слабее.
- **Типовые условия рынка** в районе — смешанные: часть ставок предлагается с включенными КУ, часть без; для менее ликвидных блоков встречаются каникулы и уступки по ставке.
- **Ликвидность** малого и среднего кабинета заметно выше, чем одного блока 200+ м². Для крупного лота срок поиска арендатора обычно зависит от цены, возможности зонирования, отдельного входа, света, вентиляции и понятной нарезки.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по крупным и непремияльным блокам обоснованно закладывать на уровне 5–15% от стартового ask.
- **Влияние размера блока:** малые блоки 10–50 м² в районе обычно стоят 400–800 ₽/м²/мес и сдаются быстрее; средние 50–120 м² дают около 600–900 ₽/м²/мес для обычного продукта и выше для нового класса; крупные 150–400 м² по непремияльному продукту чувствительны к качеству и могут находиться в диапазоне 440–850 ₽/м²/мес. Для объекта это означает, что деление на кабинеты или 2–4 функциональных блока способно улучшить ставку за м² и сократить риск долгой вакантности.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда как офис/ услуги после легкой перепакровки	Рынок района поддерживает ставку 700–800 ₽/м ² /мес для простого, но пригодного офисно-сервисного продукта; объект уже использовался под услуги и имеет отдельный вход	Beauty/wellness, учебный центр, бэк-офис, мед- или сервисный оператор, административный пользователь	Косметическое доведение, очистка позиционирования, базовое зонирование, обновление входной группы и рекламы	Быстрый запуск, арендный поток 153–175 тыс. ₽/мес, наиболее реалистичная монетизация
Аренда по кабинетам / 2–4 блокам	Малые и средние блоки в районе ликвиднее крупного лота; по фото помещение уже воспринимается как кабинетно-коридорное	Несколько малых арендаторов: парикмахерская, массаж, косметология, бухгалтерия, обучение, частная практика	Нарезка на кабинеты/блоки, легкое улучшение навигации, общих зон, дверей, освещения и рецепции	Выше ставка за м ² , ниже риск полной вакантности, но больше операционная сложность и выше CAPEX
Продажа как есть	Рынок продажи для крупных районных встроенных цокольных и офисных помещений формирует рабочий коридор 22–27 тыс. ₽/м ²	Локальный предприниматель под собственное размещение, частный инвестор, пользователь под услуги	Корректная рыночная упаковка объекта, акцент на отдельный вход, действующее состояние и сценарии услуг	Простой выход без арендной операционки, но ниже потенциал по доходности и выше зависимость от цены входа
Смешанный сценарий: аренда + последующая продажа	Объект дешев по входу относительно потенциального арендного потока; наличие арендатора повышает понятность для частного инвестора	Частный инвестор, покупатель готового арендного бизнеса низкого бюджета	Заполнить помещение, стабилизировать поток, затем продавать как арендный актив	Комбинация денежного потока и выхода, лучшая экономика при входе ниже рынка

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда как есть после легкой перепакровки	Ставка 700–800 ₽/м ² /мес; поток 153 000–175 000 ₽/мес; 1 836 000–2 100 000 ₽/год	1–4 месяца	200 000–500 000 ₽ на косметику, зонирование, входную группу и маркетинг; риск более длинного поиска одного арендатора	8,7–16,3 млн ₽ по целевой доходности 10–20% годовых; фактически ограничивается рыночной ценой объекта	При входе 4,7–4,9 млн ₽: около 31–40% валового потока в год	Нерелевантен как разовая метрика выхода	Основной рабочий сценарий
Аренда по кабинетам / 2–4 блокам	Укрупненно 800–950 ₽/м ² /мес; поток 175 000–208 000 ₽/мес; 2 100 000–2 496 000 ₽/год	2–5 месяцев	500 000–1 200 000 ₽ на перепланировку без тяжелого строительства, двери, навигацию, частичное обновление инженерии; риск управленческой сложности и вакантности по блокам	9,3–19,9 млн ₽ по целевой доходности 10–20% годовых; фактически ограничивается рыночной ценой и реализуемостью нарезки	При входе 4,7–4,9 млн ₽: около 36–47% валового потока в год	Нерелевантен как разовая метрика выхода	Экономически сильнее, но сложнее в исполнении
Продажа как есть	Цена реализации 4,8–5,9 млн ₽; 22 000–27 000 ₽/м ²	4–8 месяцев экспозиции и сделки	100 000–300 000 ₽ на упаковку и маркетинг; риск торга из-за подвально-цокольного восприятия и крупной площади	3,6–4,4 млн ₽ по целевой доходности 30–50% годовых	Около 30–50% годовых только при входе заметно ниже текущего рынка	8–31%	Хорош как альтернативный выход, но не как базовая инвестиционная логика
Смешанный сценарий: аренда 12 мес + продажа	Эффективный поток 1 500 000–1 800 000 ₽ за 12 мес; последующая продажа 5,3–5,8 млн ₽; совокупный выход 6,8–7,6 млн ₽	12–18 месяцев	300 000–700 000 ₽ на доведение и запуск; риски срока заполнения, удержания арендатора и дисконта при продаже	4,4–5,3 млн ₽ по целевой доходности 30–50% на цикл	Около 24–36% годовых в базовом диапазоне входа	30–50% на цикл при входе в допустимом диапазоне	Лучший баланс доходности и реалистичности при покупке ниже середины рынка

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Ключевой драйвер экономики – реальная подтверждаемая ставка аренды для крупного блока 218,5 м². Снижение ставки на 100 ₽/м²/мес заметно ухудшает доходность.
- Сильная чувствительность к формату помещения: если рынок окончательно воспринимает объект как подвал без полноценного естественного света и слабой инженерией, сроки аренды и продажи удлиняются.

- Сценарий нарезки чувствителен к фактической делимости, расположению мокрых точек, вентиляции и мощности.
- Смешанный сценарий чувствителен к сроку первой сдачи и размеру дисконта при последующей продаже.
- Итоговые уровни входа особенно зависят от подтверждения правового режима, точного этажа и инженерных параметров.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** до 5,3 млн ₽, или до 24 300 ₽/м². При таком входе сохраняется работоспособность основного арендного сценария и смешанного сценария аренда + продажа, но запас к рискам уже ограничен. Ориентир по доходности — около 24–33% годовых.
- **Целевой уровень входа:** 4,7–4,9 млн ₽, или 21 500–22 500 ₽/м². Это основной рабочий уровень: при нем уверенно работают аренда как есть, кабинетная нарезка и смешанный сценарий, а продажа как альтернативный выход не выглядит вынужденной. Ориентир по доходности — около 31–40% годовых.
- **Комфортный уровень входа:** 4,1–4,4 млн ₽, или 18 800–20 100 ₽/м². Создает запас к рискам по этажности, документам, инженерии, вакантности и непредвиденному САРЕХ; при таком входе устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая быструю продажу с дисконтом. Ориентир по доходности — около 35–45%+ годовых.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Расхождение по этажу: 1 этаж в карточке против подвала/цоколя в описании и по фото	данные	Высокий	Цена, ставка, срок, реализуемость сценариев	Привязать позиционирование и расчеты к документально подтвержденному этажу и входной группе	Выписка ЕГРН, техплан, экспликация, фактический осмотр и фотофиксация входов/окон
Нехватка критичной информации о правовом статусе и обременениях	данные	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок, возможность арендной упаковки и последующей продажи	Проводить сделку только после верификации права, истории перехода прав и ограничений	Свежая выписка ЕГРН, переход прав, обременения, судебные ограничения, основание права
Нехватка критичной информации по инженерии помещения	тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость услуг/медицины/beauty, срок заполнения	Считать сценарии аренды с запасом по затратам и не закладывать премиальную ставку без подтверждения инженерии	Мощность, вентиляция, кондиционирование, пожарная сигнализация, мокрые точки, состояние сетей
Крупный размер лота для районного арендатора	рынок	Средний	Срок, вакансия, ставка	Рассматривать нарезку на кабинеты или 2–4 блока, усиливать сервисное позиционирование	Возможность деления, наличие нескольких зон, коридоров, отдельных узлов и окон
Несоответствие офисного позиционирования ожиданиям рынка	рынок	Средний	Ставка, срок, цена	Позиционировать объект не как классический офис, а как офисно-сервисное помещение под услуги и кабинетный формат	Сравнение отклика по форматам «офис», «ПСН под услуги», «beauty/мед/обучение»
Ограничения встроенного помещения в жилом доме	юр	Средний	Реализуемость отдельных сценариев, CAPEX, режим работы	Исключать сценарии, требующие сложной перепрофилизации без подтверждения допустимости	Назначение по ЕГРН, правила пользования, фактический режим входа, возможные жалобы жильцов
Конкуренция со стороны более ликвидных малых и первых этажей	рынок	Средний	Срок, ставка, цена	Компенсировать конкуренцию ценой входа, делением и понятным маркетингом под услуги	Текущий объем экспозиции малых блоков и первых этажей в Тракторозаводском районе



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это недорогой по входу встроенный коммерческий лот 218,5 м² в жилом доме Тракторозаводского района, который рынок, скорее всего, воспринимает не как классический офис, а как офисно-сервисное помещение подвально-цокольного формата. Для конечного покупателя текущий рыночный ориентир находится в диапазоне 4,8–5,9 млн ₽, или 22 000–27 000 ₽/м². Реалистичная аренда при сдаче целиком — порядка 700–800 ₽/м²/мес, что соответствует 153 000–175 000 ₽/мес. Определяющими параметрами для кейса являются фактический этаж, качество входной группы, делимость, инженерия и корректное позиционирование под услуги/кабинетный формат.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Низкий абсолютный вход по сравнению с потенциальным арендным потоком.
- Отдельный вход и уже подтвержденная история использования под клиентские услуги.
- Живая районная локация с населением, транспортом и повседневной коммерцией.
- Площадь достаточно большая для мультиаренды и кабинетной модели.
- Хорошее базовое состояние позволяет запускать сценарий без тяжелого ремонта.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Неформатность для классического офисного спроса и класс С.
- Расхождение по этажу и неполная раскрытость технико-правовых параметров.
- Крупный единый блок сдерживает ликвидность как в продаже, так и в аренде.
- Жилой дом ограничивает часть сценариев и усиливает роль инженерии и режима эксплуатации.
- Конкуренция идет не только с офисами, но и с более ликвидными ПСН первых этажей.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК ОФИСНО-СЕРВИСНОГО ПОМЕЩЕНИЯ ПОСЛЕ ЛЕГКОЙ ПЕРЕПАКОВКИ. Именно она лучше всего согласуется с фактическим профилем объекта, рынком района и расчетной экономикой. Помещение уже имеет признаки работы в формате услуг, отдельный вход и эксплуатационное состояние, а районный спрос поддерживает аренду под beauty, wellness, обучение, сервис и кабинетный бэк-офис.

НАИБОЛЕЕ СИЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ: заполнение помещения и последующая продажа как понятного арендного актива. Он особенно интересен, если объект удастся купить ниже середины рыночного диапазона, поскольку сочетает денежный поток и выход.

ПОЧЕМУ НЕ ПРОДАЖА КАК ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ: продажный рынок для крупных цокольных встроенных блоков в районе заметно слабее арендной логики. Чтобы перепродажа давала целевую инвесторскую доходность 30–50% годовых, нужен вход существенно ниже рынка. Поэтому продажа — рабочий запасной выход, но не лучший основной кейс.

ПОЧЕМУ КАБИНЕТНАЯ НАРЕЗКА НЕ ВЫБРАНА БАЗОВОЙ: по экономике она потенциально сильнее аренды целиком, но требует подтверждения делимости, инженерии и дополнительных вложений. Это хороший вариант усиления базовой стратегии, а не обязательная стартовая модель.

ТРИГГЕРЫ ВЫБОРА ОСНОВНОЙ СТРАТЕГИИ: подтверждение фактического подвально-цокольного формата, наличие достаточной вентиляции и мокрых точек, возможность зонирования без тяжелых работ и покупка в целевом или комфортном диапазоне входа.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПО ЭТАЖУ И ФОРМАТУ ПОМЕЩЕНИЯ.

Это ключевой риск, потому что именно этаж определяет, за какой рынок объект конкурирует: за офисы, цоколи под услуги или дисконтный ПСН. Он напрямую влияет на цену продажи, ставку аренды, срок экспозиции и круг арендаторов. Критичное действие — подтвердить этаж, входы, окна и экспликацию по документам и факту.

02

НЕПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ПРАВОВОМУ И ТЕХНИЧЕСКОМУ СТАТУСУ.

Без выписки ЕГРН, техплана и инженерных параметров расчеты по ставке, CAPEX и допустимым сценариям остаются ограниченными. Риск влияет на реализуемость сделки, выбор арендатора и объем дополнительных затрат. Критичное действие — юридическая и техническая верификация до аванса.

03

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО ЕДИНОГО БЛОКА.

Для района 218,5 м² — уже не массовый размер. Риск влияет на срок поиска арендатора, на глубину торга при продаже и на вероятность вакантности. Критичное действие — сразу готовить объект к позиционированию под услуги и рассматривать деление на кабинеты или несколько функциональных зон.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

РАБОЧЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ по объекту оправдано при входе в диапазоне 4,7–4,9 млн ₽. Это уровень, при котором базовый арендный сценарий уже дает сильную экономику, смешанный сценарий остается жизнеспособным, а продажа как альтернативный выход не требует агрессивного оптимизма по рынку.

ЕСЛИ УДАЕТСЯ ВОЙТИ В 4,1–4,4 МЛН ₽, объект становится комфортным кейсом с хорошим запасом к рискам по документам, срокам и CAPEX. Такой вход позволяет спокойнее заходить даже при необходимости дополнительного зонирования и маркетинговой паузы.

ВХОД ВЫШЕ 5,3 МЛН ₽ допустим только если до сделки подтверждаются сильные факторы: корректный правовой режим, устойчивая инженерия, понятная кабинетная конфигурация и высокая вероятность быстрой сдачи.

КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ ДО СДЕЛКИ: выписку ЕГРН и переход прав, отсутствие обременений, точный этаж и экспликацию, наличие/состав мокрых точек, мощность, вентиляцию, пожарную безопасность, возможность деления и допустимый режим использования в жилом доме.

ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПО ВЫБРАННОЙ СТРАТЕГИИ: документально зафиксировать формат помещения, подготовить арендную упаковку не как «классический офис», а как офисно-сервисное помещение под услуги; определить минимальный объем косметики; подготовить 2 маркетинговых сценария — аренда целиком и аренда по кабинетам; после подтверждения техпараметров вывести объект на рынок аренды по ставке верхней части рабочего диапазона с запасом на торг.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Список помещений на ул. Марченко, Челябинск — Циан](#)

АРЕНДА

- [Офис 15 м², ул. Марченко, 24 — Циан](#)

- [Офис 463,3 м², ул. Марченко, 24 – Циан](#)
- [ПСН 330 м², ул. Марченко, 24 – Циан](#)
- [Помещение под офис 92 м², ул. Героев Танкограда, 63а – N1](#)
- [ПСН 168 м², Шуменская, 31а – Циан](#)
- [Офис 113,4 м², 1-я Эльтонская, 44 – Циан](#)
- [Офис 112,7 м², 1-я Эльтонская, 46 – Циан](#)
- [Офис 655,8 м², ул. Горького, 36 – Циан](#)
- [Офис 149,1 м², ул. Монакова, 31 – Циан](#)
- [ПСН 140,4 м², ул. Энгельса, 26а – Циан](#)
- [ПСН 178,8 м², ул. Чайкиной, 11 – Циан](#)
- [Офис 104 м², Университетская Набережная, 59 – Циан](#)
- [ПСН 120 м², ул. Гагарина, 35 – Циан](#)

- [Офисы 1-60 м², ул. Марченко, 24 – Циан](#)
- [Офис 33,9 м², ул. Салютная, 11 – Циан](#)
- [Офис 90,3 м², просп. Ленина, 4 – Циан](#)
- [Офисы 10,1-123,8 м², ул. Линейная, 98 – Циан](#)
- [Офис 157,8 м², ул. Комарова, 39 – Циан](#)
- [Офис 45 м², ул. Сулимова, 98 – Циан](#)
- [Офис 104 м², ул. Салавата Юлаева, 25 – Циан](#)
- [Офис 218 м², ул. Коммуны, 87 – Циан](#)
- [Офис 48 м², просп. Ленина, 21В – Циан](#)
- [Офис 123,6 м², ул. Энгельса, 44 – Циан](#)
- [Офис 35 м², ул. Елькина, 61А – Циан](#)
- [Офисный блок 400 м², ул. Елькина, 45А – Циан](#)

[Ссылка на карту](#)