

ДАТА АНАЛИЗА: 21.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Респ Удмуртская, Завьяловский
р-н, с Первомайский, ул Весенняя, д 9,
офис 1

ОФИСНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Респ. Удмуртская, Завьяловский р-н, с. Первомайский, ул. Весенняя, д. 9, офис 1

Нежилое помещение · Офисное помещение

Дата анализа: 21.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение офисного назначения
	Площадь	166,3 м ²

	Адрес / район / микролокация	Удмуртская Республика, Завьяловский р-н, с. Первомайский, ул. Весенняя, 9, офис 1; встроенное помещение в жилом комплексе
	Этаж / вход / формат	1 этаж; офисный формат во встроенном нежилом блоке
	Планировка	Кабинетная; по фото читаются несколько кабинетов, коридор, входная зона, санузел, бытовая зона
	Качество отделки	Офисная отделка; помещение эксплуатируется, визуально готово к использованию
	Доступ / парковка	Наземная парковка по периметру дома; закрепленные места не подтверждены
	Инженерия / климат	Центральные инженерные системы здания; по фото видны сплит-система и мобильный кондиционер
	Управление зданием	Дом 2017 года, управляющая компания ООО «Эталон»
	Текущее использование	Офисное / административное
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	11,6–15,0 млн ₽
	Типовой ориентир	13,3–14,1 млн ₽, или около 80–85 тыс. ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду под офис / сервисный бэк-офис после легкой перепакровки; ориентир ставки 150–170 тыс. ₽/мес, или 900–1 020 ₽/м²/мес; потенциальная годовая доходность зависит от цены входа и находится в диапазоне около 15–20% при целевом входе
	Срок	1–2 мес на легкую подготовку и 3–6 мес на поиск арендатора и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа как готового офисного помещения; ориентир 11,6–15,0 млн ₽, или 70–90 тыс. ₽/м²; срок экспозиции обычно 6–12 мес
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	1 этаж; готовая офисная отделка; кабинетная структура; современный жилой комплекс 2017 года
		Центральные инженерные системы здания, приточно-вытяжная вентиляция дома, автономная котельная
		Подходит под офис, клиентский сервис, образовательные и часть медицинских сценариев по формату помещения

	Слабые стороны	Локальный рынок офисов в Первомайском тонкий; часть спроса уходит в Ижевск и в новые встроенные помещения ЖК ZNAK
		Подтвержденной собственной парковки нет
		Класс «А» заявлен в описании, но в открытых источниках как официальный офисный класс не подтвержден
		Есть юридические обременения: аресты и залог в пользу ПАО «Сбербанк России»
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	10,5–11,5 млн ₽, или 63–69 тыс. ₽/м²; при таком входе рабочими становятся аренда как основной кейс и продажа как альтернативный выход; ориентир по доходности около 15–20% годовых по арендному сценарию и порядка 20–30% ROI по продаже в типовом рынке
	Комфортный вход	9,0–10,0 млн ₽, или 54–60 тыс. ₽/м²; создается запас под срок экспозиции, легкий CAPEX и юридические риски; устойчиво работают и аренда, и продажа, потенциальная доходность расширяется до порядка 18–22% годовых по аренде и 30%+ ROI по продаже
	Критично подтвердить до сделки	модель снятия/перехода обременений, актуальную выписку ЕГРН, фактический состав входной группы и права доступа, параметры электромощности и кондиционирования, режим парковки и фактическую возможность регистрации/эксплуатации под выбранный формат



ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Удмуртская Республика, Завьяловский р-н, с. Первомайский, ул. Весенняя, д. 9, офис 1
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	18:08:023002:4130
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / офисное помещение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	166,3 м ² ; встроенное помещение на 1 этаже
ЗДАНИЕ	Дом по адресу Весенняя, 9; кадастровый номер здания 18:08:023002:1913

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Кабинетная; по плану и фото читаются несколько изолированных кабинетов, коридор, входная зона, санузел и бытовая комната
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Офисная отделка, помещение в эксплуатации; визуально пригодно для использования без капитального ремонта
ВЫСОТА / КОНФИГУРАЦИЯ	По фото помещения воспринимаются как современные офисные блоки с рабочей высотой; точная высота потолков именно по помещению не подтверждена
ИНЖЕНЕРИЯ	По зданию подтверждены центральные ХВС, водоотведение, электроснабжение, приточно-вытяжная вентиляция, автономная котельная; по фото видны сплит-система, мобильный кондиционер, потолочные световые панели
САНУЗЛЫ / МОКРЫЕ ТОЧКИ	Санузел в помещении визуально подтвержден
ВХОДНАЯ ГРУППА / ДОСТУП	По фото читается оформленная входная зона и ресепшн; объект расположен на 1 этаже встроенного нежилого блока
ПАРКОВКА	Собственная парковка не заявлена; у дома имеются парковочные места по периметру

ОХРАНА / РЕЖИМ ДОСТУПА

В открытых источниках по дому упоминаются ограждение территории и видеонаблюдение; точный режим доступа именно в помещение отдельно не подтвержден

КЛАСС / КАЧЕСТВО ОФИСНОГО ПРОДУКТА

В пользовательском описании указан класс А; в открытых источниках официальный офисный класс здания не подтвержден

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

Встроенное помещение в жилом комплексе «Горизонты. Европейский квартал», в жилой многоквартирной застройке с коммерческими помещениями на первых этажах

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Локация в пригородной зоне Ижевска; по открытым источникам остановка общественного транспорта находится в шаговой доступности, для с. Первомайский указаны автобусные маршруты №28 и №400

ДЕЛОВОЕ И ЖИЛОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Преимущественно жилая среда; в доме и по адресу размещаются коммерческие пользователи и юридические лица

ЯКОРЯ СПРОСА

Жилой массив, управляющая компания в доме, магазины и сервисы повседневного спроса, школы и детские сады в окружении

ОСОБЕННОСТИ ЛОКАЦИИ ДЛЯ ОФИСА

Локация лучше подходит под локальный офис, бэк-офис и сервисные функции, чем под крупный представительский офисный спрос

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована база из **16 РЕЛЕВАНТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРОДАЖИ** офисов и офисоподобных встроенных помещений, без учета текущей экспозиции самого объекта.

- **Микрлокация / с. Первомайский:** 5 объявлений.
- **Город Ижевск:** 11 объявлений.
- **География и глубина рынка:** приоритет отдан Первомайскому и конкурентным форматам в новых жилых кварталах, затем подключены городские аналоги Ижевска для понимания коридора ставок и влияния площади.
- **Сильные стороны базы:** есть аналоги в той же агломерационной зоне, а также 1-й этаж, встроенные помещения, отдельные входы, кабинетные и универсальные офисные форматы.
- **Ограничения базы:** рынок в самой локации тонкий; значимая часть ближайших предложений — это новая встроенная коммерция с более сильным фасадом, более высокими потолками и иной потребительской логикой, чем у рассматриваемого объекта.
- **Надежность базы:** база достаточна для определения рыночного диапазона и логики цены, но влияние официального класса, точных инженерных параметров и юридического статуса объекта на финальную цену требует осторожности.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	с. Первомайский, ул. Весенняя, 6	85,8 м ²	7 500 000 ₽	87 413 ₽/ м ²	1 этаж, отдельный вход, 24/7, свой санузел, кондиционер, хороший ремонт, используется как офис	Ближайшая сопоставимая локация, но площадь почти в 2 раза меньше	Меньшая площадь поддерживает более высокий ₽/м ² для аналога
2	ЦИАН	Ижевск, ул. Ворошилова, 37А	163,3 м ²	11 200 000 ₽	68 586 ₽/ м ²	1 этаж, отдельный вход, 1 линия, жилой дом, высокий трафик, парковка	Почти идентичная площадь, но городская локация с более понятным трафиком и парковкой	Цена аналога сдерживается массовой городской локацией; для объекта это нижний ориентир рынка
3	ЦИАН	Ижевск, ул. Льва Толстого, 24	140 м ²	11 000 000 ₽	78 572 ₽/ м ²	1 этаж, офисный формат в жилом доме	Чуть меньшая площадь, городская локация, менее раскрытый состав преимуществ	Нейтрально; подтверждает средний диапазон 1-го этажа

4	ЦИАН	Ижевск, ул. Воровского, 152	175 м²	16 000 000 Р	91 429 Р/м²	1 этаж, отдельная входная группа, 10 кабинетов, 2 туалета, парковка, охрана, пожарная сигнализация, сдано арендаторам	Очень близок по площади и кабинетному формату, но сильнее по арендному профилю и парковке	Премия к цене аналога относительно объекта
5	ЦИАН	Ижевск, ул. Герцена, 8к2	100,7 м²	9 063 000 Р	90 000 Р/м²	1 этаж, 1 линия, отдельный вход, свой санузел, высота 3,6 м, черновой ремонт	Меньшая площадь, но слабее по готовности из-за чернового состояния	Поддерживает уровень около 90 тыс. Р/м² для нового/современного продукта
6	ЦИАН	с. Первомайский, ЖК ZNAK, ул. Шишкина, 11/1	104,4 м²	18 348 300 Р	175 750 Р/м²	1 этаж, 2 входа, высота 4,2–4,5 м, новый девелоперский продукт	Новая встроенная коммерция с более сильным фасадом и торгово-клиентским потенциалом	Сильная премия; это верхний рынок, а не прямой ценовой ориентир для объекта

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий коридор рынка** по всей собранной базе очень широкий: от 68,6 тыс. до 226,1 тыс. Р/м² в Первомайском и Ижевске, но верхняя часть формируется в основном новым девелоперским продуктом и мелкими более ликвидными блоками.
- **Наиболее релевантный диапазон для объекта** как вторичного офисного помещения 1-го этажа площадью 166,3 м² в пригородной жилой локации: **70–90 тыс. Р/м²**.
- **Типовая рыночная цена** для такого формата оценивается на уровне **80–85 тыс. Р/м²**, что соответствует **13,3–14,1 млн Р**.
- **Рыночный диапазон стоимости объекта** для конечного покупателя: **11,6–15,0 млн Р**. Верх диапазона достижим при сильной упаковке, хорошем юридическом контуре сделки и подтверждении офисного качества продукта.
- **Быстрая продажа** вероятна в коридоре около **62–72 тыс. Р/м²**, то есть примерно **10,3–12,0 млн Р**.
- **Типовой покупатель** — локальный пользователь, небольшой сервисный бизнес, частный инвестор под аренду либо покупатель под собственный офис/услуги.
- **Ликвидность** у блоков 150–200 м² в регионе умеренная; типовой срок экспозиции по похожему продукту — **6–12 мес**, а при завышенной цене и без арендного потока может быть длиннее.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по публичным данным корректно не подтверждается: в выборке преобладают цены предложения, а не закрытые цены сделок.
- **Влияние размера лота**: мелкие блоки до 80–100 м² в собранной базе часто находятся в коридоре **87–226 тыс. Р/м²** и ликвиднее по широте спроса; средние блоки 100–200 м² — в коридоре **68–91 тыс. Р/м²** на вторичном рынке и требуют более точного позиционирования; крупные офисы 300+ м² по городской базе обычно торгуются еще ниже по Р/м² и продаются дольше.
- **Практический вывод по размеру**: площадь 166,3 м² для продажи не дает премии сама по себе; ликвидность повышается, если объект имеет арендную историю, отдельный вход, понятную делимость и парковку.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована база из **18 РЕЛЕВАНТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ АРЕНДЫ**, без учета карточки экспозиции самого объекта на торгах. В базе есть как ближайшие предложения в Первомайском, так и конкурентные офисные форматы Ижевска.

- **С. Первомайский / ближайшая зона**: 10 объявлений.

- **Ижевск:** 8 объявлений.
- **География и глубина рынка:** приоритет отдан Первомайскому и соседним новым жилым кварталам, затем офисам Ижевска 60–150 м² как замещающему рынку.
- **Сильные стороны базы:** хорошо виден реальный конкурентный пул за локального арендатора – ПСН/офисы на 1-м этаже в жилых комплексах.
- **Ограничения базы:** прямых офисных аналогов именно на Весенней мало; часть предложений – ПСН с более сильными фасадными характеристиками и иной потребительской ценностью.
- **Надежность базы:** достаточна для определения рабочей арендной ставки и понимания ликвидности, но не позволяет точно оценить переговорный дисконт и фактические условия сделок.
- **Условия рынка:** в описаниях встречаются варианты с включенным НДС, невключенными КУ, депозитом 1 месяц, арендными каникулами; единый стандарт по условиям в локальном рынке отсутствует.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН	с. Первомайский, ул. Архитектора С. Макарова, 4/3	118,8 м²	142 560 ₽/ мес	1 200 ₽/ м²/мес	НДС включен, КУ не включены, депозит 1 мес	Новый ЖК ZNAK, центральный вход со стороны главной площади, более сильный клиентский поток	Премия к ставке аналога
2	ЦИАН	с. Первомайский, ул. Строителя Н. Шишкина, 11/1	104,4 м²	125 280 ₽/ мес	1 200 ₽/ м²/мес	Не раскрыты полностью	Новый продукт, возможна аренда по отдельности, лучшая делимость	Премия к ставке аналога
3	ЦИАН	с. Первомайский, ул. Архитектора С. Макарова, 6/2	62,4 м²	56 160 ₽/ мес	900 ₽/м²/ мес	Не раскрыты полностью	Меньшая площадь, 2 линия, отдельный вход	Меньшая площадь поддерживает ликвидность; ставка ближе к нижней границе
4	ЦИАН	с. Первомайский, ул. Оружейников, 3/1	53 м²	55 650 ₽/ мес	1 050 ₽/ м²/мес	КУ и эксплуатация не включены	Меньшая площадь, 1 линия, отдельный вход, предчистовая отделка	Локация и вход поддерживают ставку, предчистовая отделка ее ограничивает
5	ЦИАН	Ижевск, ул. 40 лет Победы, 93	107 м²	117 000 ₽/ мес	1 093 ₽/ м²/мес	Не раскрыты полностью	Городская локация, отдельный вход, ЖК, универсальный формат офис/шоурум/сервис	Подтверждает среднерыночный уровень для современного встроенного офиса
6	ЦИАН	Ижевск, ул. Ленина, 84	128 м²	166 400 ₽/мес	1 300 ₽/ м²/мес	Не раскрыты полностью	1 линия, витражные окна, потолки 5 м, хороший ремонт, городская локация	Сильная премия к ставке; верхний ориентир, а не базовая ставка для объекта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Рабочий диапазон ставок** для ближайшего конкурентного рынка Первомайского: **900–1 200 Р/м²/мес.** Верх рынка в локальной зоне достигается новым фасадным продуктом в ЖК ZNAK.
- **Типовая ставка** для конкурентного ближнего пула: около **1 000–1 080 Р/м²/мес**, что соответствует примерно **166–180 тыс. Р/мес** для площади 166,3 м². С учетом размера блока и кабинетной структуры для рассматриваемого объекта реалистичный рабочий ориентир ниже ask-верхушки: **150–170 тыс. Р/мес.**
- **Типовой арендатор** — локальный бизнес, сервисный офис, бэк-офис, образовательные услуги, клиентский сервис, часть медицинских и административных форматов.
- **Типовые условия рынка** неоднородны: встречаются ставки с включенным НДС, с невключенными КУ, депозитом 1 месяц и арендными каникулами.
- **Спрос по формату:** в текущей локации рынок лучше воспринимает гибкие помещения 1-го этажа под офис/услуги, чем классический “представительский офис”. Кабинетная планировка подходит под бэк-офис, обучение, админблок; open space в этой зоне не является обязательным преимуществом.
- **Ликвидность** у блоков 150–170 м² умеренная; срок поиска арендатора обычно выше, чем у блоков до 100 м², и может составлять **3–6 мес** даже при рыночной ставке.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по публичным данным не подтвержден, так как доступны в основном ставки предложения и история экспозиции.
- **Влияние размера блока:** мелкие блоки 40–60 м² в ближнем рынке обычно находятся около **1 000–1 050 Р/м²/мес** и ликвиднее; средние 80–120 м² — около **900–1 200 Р/м²/мес**, причем верх достигается при сильном фасаде и трафике; крупные блоки 120+ м² без яркой фасадности чаще требуют уступки по ставке или более длинного срока экспозиции.
- **Практический вывод по размеру:** объекту 166,3 м² выгоднее позиционироваться не как “дорогой офис класса А”, а как качественный офисно-сервисный блок с готовой кабинетной структурой и быстрым стартом эксплуатации.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдена **1 КАРТОЧКА ЭКСПОЗИЦИИ САМОГО ОБЪЕКТА** на площадке торгов по банкротству.

- **Где экспонируется:** tbankrot.ru.
- **Формат:** продажа целиком в формате торгов.
- **Статус:** в открытом источнике указано «торги завершены», дата размещения — 01.04.2026.
- **Особенности:** карточка содержит сведения об арестах и залоге в пользу ПАО «Сбербанк России».
- **Ценовой ориентир карточки** не использован как рыночная стоимость объекта, так как формат торгов и юридические обременения делают такую экспозицию нерепрезентативной для обычного рыночного ценообразования.
- **Вывод:** сама по себе текущая экспозиция указывает не на рыночную цену, а на повышенную юридическую сложность сделки и потенциальную необходимость дисконта к “чистому” рынку.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенных офисно-сервисных помещений в пригородной жилой застройке активен, но спрос смещен в сторону небольших и более фасадных блоков. Для рассматриваемого объекта это означает, что арендный спрос есть, но он чувствителен к упаковке продукта, цене входа и юридической чистоте сделки. Конкуренция идет не только от офисов, но и от ПСН в новых жилых кварталах.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда целиком под офис / сервисный бэк-офис	Подтверждается локальным арендным коридором 900–1 200 ₽/м ² /мес и тем, что объект уже имеет кабинетную планировку, офисную отделку, санузел и рабочую входную зону. Для площади 166,3 м ² реалистична ставка 150–170 тыс. ₽/мес.	Локальная компания 8–20 сотрудников, бухгалтерия, проектный офис, юрбюро, IT-бэк-офис, обучающий центр, часть медицинских и сервисных пользователей	Сделать легкую косметическую перепакровку, освежить входную группу и бытовую зону, структурировать кабинеты под понятный пользовательский сценарий, подготовить рыночную экспозицию	Наиболее реалистичный сценарий с регулярным денежным потоком; снижает зависимость от мгновенной продажи и лучше соответствует локальному спросу
Продажа как готового офисного помещения	Подтверждается рынком вторичных встроенных офисов 1-го этажа в диапазоне 70–90 тыс. ₽/м ² и наличием сопоставимых продаж по блокам 140–175 м ² . Объект готов к использованию и не требует капитального доведения для базового выхода в рынок.	Собственный пользователь, малый бизнес, частный инвестор под аренду	Упаковать продажу как готовый офисный блок, акцентировать 1 этаж, кабинетную структуру, готовность к работе, сценарии под услуги и бэк-офис	Позволяет монетизировать объект без операционного периода, но чувствителен к юридическому контуру, цене и длине экспозиции
Аренда после улучшения офисного продукта	Рынок показывает премию у объектов с более сильной фасадностью, лучшим климатом и более чистой упаковкой. Для офиса этой локации рост ставки возможен не за счет класса, а за счет качества восприятия: кондиционирование, зонирование, переговорная, аккуратная входная зона.	Более требовательный офисный пользователь, клиентский сервис, образовательные и медицинские услуги	Усилить климат и освещение, оформить переговорную/ресепшн, привести вывеску и вход в единый стиль, адаптировать часть кабинетов под клиентский прием	Может подтянуть ставку к верхней части локального диапазона и сократить вакансию, но требует дополнительных вложений и не меняет радикально саму локацию

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком как есть / после легкой косметики	Ставка 150 000–170 000 ₽/мес; 902–1 022 ₽/м²/мес; поток 1,80–2,04 млн ₽/год	1–2 мес подготовка + 3–6 мес поиск арендатора и стабилизация	Легкая перепакровка 0,20–0,50 млн ₽; риск более длинной вакансии из-за площади 166,3 м² и локального рынка	9,0–12,5 млн ₽	14–20% годовых	Нерелевантно как разовая метрика выхода	Основной рабочий сценарий
Продажа как есть	Цена реализации 11,6–15,0 млн ₽; 70–90 тыс. ₽/м²	6–12 мес экспозиция / сделка	Маркетинг и сделка 0,15–0,30 млн ₽; риск торга и удлинения экспозиции из-за тонкой локации и юридической сложности	8,5–11,0 млн ₽	30–50% годовых	15–40%	Работает только при заметном дисконте ко входу
Аренда после улучшения офисного продукта	Ставка 165 000–180 000 ₽/мес; 992–1 082 ₽/м²/мес; поток 1,98–2,16 млн ₽/год	2–3 мес доведение + 3–6 мес поиск арендатора и стабилизация	CAPEX 0,50–1,00 млн ₽; риск, что локация не монетизирует весь объем улучшений	8,5–12,0 млн ₽	14–20% годовых	Нерелевантно как разовая метрика выхода	Имеет смысл только при хорошем входе

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет **реальная арендная ставка**: отклонение на 100 ₽/м²/мес меняет годовой поток примерно на 0,20 млн ₽/год.
- Сценарии чувствительны к **сроку вакансии**: при слабой упаковке и завышенной ставке период поиска арендатора может выйти за базовые 3–6 мес.
- Ключевое допущение для продажи – **подтверждение юридически чистого контура сделки**; при сложном переходе обременений рынок будет требовать дополнительный дисконт.
- Сценарии чувствительны к **качеству входной группы, климату и парковке**: для локального арендатора это влияет на ставку и ликвидность не меньше, чем формальный “класс”.
- Допустимые уровни входа особенно зависят от того, удастся ли позиционировать объект как **готовый офисно-сервисный блок**, а не просто как крупное помещение в жилом доме.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- Максимальный уровень входа: 12,0–12,5 млн ₽** (72–75 тыс. ₽/м²). При таком входе уверенно работает арендный сценарий; продажный сценарий становится пограничным и зависит от верхней части рынка и чистоты сделки. Ориентир доходности: около **14–16% годовых** по аренде.
- Целевой уровень входа: 10,5–11,5 млн ₽** (63–69 тыс. ₽/м²). Это основной рабочий диапазон: аренда становится привлекательной, а продажа как альтернативный выход остается рыночно допустимой. Ориентир доходности: **15–20% годовых** по аренде и порядка **20–30% ROI** по продаже.

- **Комфортный уровень входа: 9,0–10,0 млн ₽** (54–60 тыс. ₽/м²). Этот уровень создает запас на CAPEX, срок экспозиции, торг и юридические риски. При таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии. Ориентир доходности: **18–22% годовых** по аренде и **30%+ ROI** по продаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Аресты и залог в пользу ПАО «Сбербанк России»	юр	Высокий	Цена / срок / реализуемость	Строить сделку только через понятный механизм снятия или допустимого перехода обременений; закладывать дисконт к “чистому” рынку	Актуальная выписка ЕГРН, документы по торгам, условия перехода права и обременений, позиция залогодержателя
Тонкий локальный рынок офисов в Первомайском	рынок	Средний	Цена / срок / ставка / вакансии	Позиционировать объект шире: офис + услуги + сервисный бэк-офис; не завышать стартовую цену и ставку	Фактическая динамика просмотров, звонков и показов на рыночной экспозиции аналогов в Первомайском
Конкуренция со встроенными помещениями новых ЖК	рынок	Средний	Ставка / вакансии / цена	Сделать упор на готовность к въезду, кабинетную структуру, быстрый старт работы и меньший CAPEX арендатора	Актуальные ставки и заполняемость в ЖК ZNAK и соседних новых кварталах
Нехватка критичной информации по электромощности, климату и точным параметрам инженерии помещения	данные	Средний	Ставка / CAPEX / реализуемость	До принятия инвестиционного решения учитывать только базовые офисные сценарии и не закладывать премию за инженерный класс	Договоры и техусловия по электроснабжению, параметры кондиционирования, схема вентиляции помещения
Не подтвержден официальный офисный класс здания	данные	Средний	Цена / ставка / позиционирование	Продавать и сдавать объект по фактическому качеству продукта, а не по формальному классу А	Документы и стандарты классификации, если продавец заявляет класс как инвестиционный аргумент
Отсутствие подтвержденной собственной парковки	рынок	Средний	Ставка / вакансии / цена	Упаковать режим гостевой парковки как часть коммерческого предложения; не ориентироваться на пользователей с высокой автонагрузкой	Фактическая схема парковки, ограничения УК, возможность краткосрочной стоянки для сотрудников и клиентов
Нехватка критичной информации по точному режиму входа и правам пользования входной группой	данные	Средний	Реализуемость / ставка / цена	Базировать сценарий на текущем офисном использовании без обещаний отдельного уличного стрит-ритейл режима	Техплан, экспликация, схема входов, решения УК и фактический порядок доступа

Длинная экспозиция при продаже
без арендного потока

рынок

Средний

Срок / цена

Либо выходить в продажу с дисконтом,
либо сначала стабилизировать арендный
поток

Глубина спроса по блокам 140–180 м² и
история экспозиции сопоставимых
лотов

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой встроенное офисное помещение 166,3 м² на 1-м этаже жилого комплекса в с. Первомайский. Это не праймовый городской офис, а качественный локальный офисно-сервисный блок с готовой кабинетной структурой и возможностью быстрого запуска эксплуатации. Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в диапазоне **11,6–15,0 МЛН Р**, при типовом ориентире **13,3–14,1 МЛН Р**. Реалистичный арендный поток находится на уровне **150–170 ТЫС. Р/МЕС**, при верхней рыночной витрине до **166–180 ТЫС. Р/МЕС**. Определяющими факторами для объекта являются не формальный класс, а юридическая чистота сделки, качество офисной упаковки, кабинетная планировка, парковочная ситуация и способность конкурировать с новыми встроенными помещениями в соседних кварталах.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- 1-й этаж и встроенный формат в современном жилом доме 2017 года.
- Готовая офисная отделка и кабинетная планировка, позволяющая быстро запустить использование.
- Наличие санузла, бытовой зоны, оформленной входной группы и базового климатического оборудования.
- Формат подходит не только под классический офис, но и под ряд сервисных пользователей.
- Локация в жилом массиве создает базовый спрос на локальные административные и сервисные функции.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Локальный рынок офисов узкий; для площади 166,3 м² спрос уже не массовый.
- Юридический контур сделки осложнен арестами и залогом.
- Официальный высокий офисный класс не подтвержден открытыми источниками.
- Нет подтвержденной собственной парковки и полного набора данных по инженерным параметрам помещения.
- Объект конкурирует с новыми фасадными помещениями в соседних ЖК, которые визуальнo и функциональнo сильнее для части арендаторов.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ КЕЙС. Для данного объекта она выглядит сильнее, чем немедленная продажа, по нескольким причинам. Во-первых, помещение уже имеет готовую офисную структуру и не требует капитального доведения для базового арендного выхода. Во-вторых, локальный рынок показывает рабочий спрос на встроенные помещения под офис, услуги и сервисный бэк-офис. В-третьих, при целевом входе аренда дает понятную текущую доходность без необходимости сразу искать покупателя на относительно крупный блок в тонкой локации.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ — ПРОДАЖА КАК ГОТОВОГО ОФИСНОГО ПОМЕЩЕНИЯ. Она остается рабочей, но уступает аренде по приоритету, потому что требует более сильного дисконта ко входу, более чувствительна к юридическому контуру сделки и зависит от срока экспозиции. Такой выход логичен либо при покупке с глубоким дисконтом, либо после стабилизации объекта как арендного продукта.

СЦЕНАРИЙ АРЕНДЫ ПОСЛЕ УЛУЧШЕНИЯ ОФИСНОГО ПРОДУКТА может дать дополнительную ставку, но является вторичным. Он имеет смысл только при хорошем входе и при условии, что улучшения будут адресными: климат, зонирование, переговорная, входная зона и визуальная чистота продукта. Делать тяжелый CAPEX ради попытки продавать объект как “офис класса А” в этой локации нецелесообразно.

Реализация базовой стратегии зависит от трех ключевых триггеров: юридически безопасного контура входа, конкурентной цены покупки и корректной упаковки объекта под локального арендатора, а не под абстрактный корпоративный офис.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОБРЕМЕНЕНИЯ.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет и на цену входа, и на возможность закрытия сделки. Без прозрачного механизма перехода или снятия залога и арестов рынок будет требовать дополнительный дисконт, а часть покупателей и арендаторов не будет рассматривать объект всерьез. Критично провести полную проверку ЕГРН, документов торгов и позиции залогодержателя.

02

ТОНКИЙ СПРОС НА КРУПНЫЙ ОФИСНЫЙ БЛОК В ЛОКАЦИИ.

Риск важен, потому что он влияет на срок экспозиции и на ставку аренды. Блок 166,3 м² уже заметно менее ликвиден, чем помещения 40–100 м², а конкуренция идет с более новыми фасадными помещениями. Критично тестировать рынок через реалистичную ставку и широкий набор целевых пользователей.

03

НЕПОЛНОТА ДАННЫХ ПО ИНЖЕНЕРИИ И ФАКТИЧЕСКОМУ КАЧЕСТВУ ПРОДУКТА.

Этот риск важен, потому что влияет на CAPEX, ставку и круг возможных арендаторов. Если электромощность, вентиляция, климат и режим входа окажутся слабее ожиданий, часть сценариев сузится, а объект не сможет получить премию даже в локальном рынке. Критично проверить техусловия и фактическую конфигурацию помещения.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту должно строиться от **ЦЕЛЕВОГО УРОВНЯ ВХОДА 10,5–11,5 МЛН Р**. Именно в этом коридоре аренда выглядит рабочей и дает приемлемую доходность, а продажа остается альтернативным выходом без чрезмерной зависимости от идеального рынка. **МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗУМНЫЙ ВХОД 12,0–12,5 МЛН Р** допустим только если юридическая структура сделки полностью понятна, а помещение подтверждает свое качество и конкурентоспособность. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 9,0–10,0 МЛН Р** наиболее предпочтителен, так как создает запас на легкий CAPEX, торг, срок вакансии и юридические издержки.

До сделки критично подтвердить: актуальную выписку ЕГРН, механизм работы с арестами и залогом, фактическую схему входной группы, электромощность, кондиционирование, состав помещений по техплану, режим парковки и отсутствие скрытых ограничений со стороны УК или здания.

Первые действия по выбранной стратегии должны быть следующими:

- зафиксировать юридически безопасную структуру приобретения и реальную чистую цену входа;
- сделать краткий технический аудит помещения под офисно-сервисный сценарий;
- подготовить арендную упаковку: фото, план, сценарии использования, условия по КУ и депозиту;
- вывести объект в рынок как готовый офисно-сервисный блок по ставке, ориентированной на **150–170 тыс. Р/мес**;
- если отклик рынка слабый, переходить к адресной перепакровке продукта, а не к тяжелому ремонту.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен только как покупка с дисконтом к чистому рынку. Наилучший инвестиционный кейс — вход ниже рынка, легкая перепакровка и последующая аренда; продажа — разумный резервный выход, но не основной источник инвестиционной логики.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Помещение 49 м² на ул. Весенняя, 6 — ЦИАН](#)
- [Помещение 85,8 м² на ул. Весенняя, 6 — ЦИАН](#)
- [Помещение 60,6 м² на ул. Архитектора Сергея Макарова, 6/3 — ЦИАН](#)
- [Помещение 104,4 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 11/1 — ЦИАН](#)
- [Помещение 54,39 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 11/1 — ЦИАН](#)
- [Офис 100,7 м² на ул. Герцена, 8к2 — ЦИАН](#)
- [Офис 73,2 м² на ул. Карла Маркса, 177 — ЦИАН](#)
- [Офис 17,3 м² на ул. Карла Маркса, 304А — ЦИАН](#)
- [Помещение под офис 125 м² на Красногеройской, 37 — ЦИАН](#)
- [Офис 163,3 м² на ул. Ворошилова, 37А — ЦИАН](#)
- [Офис 140 м² на ул. Льва Толстого, 24 — ЦИАН](#)
- [Офис 53,5 м² на ул. Коммунаров, 249 — ЦИАН](#)
- [Офис 80 м² на ул. Михаила Петрова, 51А — ЦИАН](#)
- [Офисное помещение 44,97 м² на Пушкинской, 273к2 — ЦИАН](#)
- [Помещение под офис 74,53 м² на Пушкинской, 273к2 — ЦИАН](#)
- [Офис 175 м² на ул. Воровского, 152 — ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 166,3 м² на ул. Весенняя, 9, оф. 1 — TBankrot](#)

АРЕНДА

- [ПСН 118,8 м² на ул. Архитектора Сергея Макарова, 4/3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 62,4 м² на ул. Архитектора Сергея Макарова, 6/2 — ЦИАН](#)
- [ПСН 86,5 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 6/3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 89,19 м² на ул. Архитектора Сергея Макарова, 2/4 — ЦИАН](#)
- [ПСН 104,4 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 11/1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 125,3 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 3/3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 55,5 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 8/1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 85 м² на ул. Строителя Николая Шишкина, 6/2 — ЦИАН](#)
- [Офис 53 м² на ул. Оружейников, 3/1 — ЦИАН](#)
- [Офис на ул. Весенняя, 6 — АГУ](#)
- [Список офисов в Завьяловском районе — ЦИАН](#)
- [Офис/ПСН 150 м² на ул. Пойма, 91А — ЦИАН](#)
- [ПСН/офис 107 м² на ул. 40 лет Победы, 93 — ЦИАН](#)
- [Офис 130,6 м² на Воткинском ш., 61А — ЦИАН](#)
- [Офис 60 м² на Пушкинской, 268 — ЦИАН](#)
- [Офис 128 м² на ул. Ленина, 84 — ЦИАН](#)
- [Офис 128,9 м² на пл. 50-летия Октября, 9 — ЦИАН](#)
- [ПСН/офис 60–80 м² на Ракетной, 19 — ЦИАН](#)
- [Офис 142,6 м² на ул. Имени Репина, 30 — ЦИАН](#)
- [Список помещений свободного назначения и офисов в Ижевске — ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 166,3 м² на ул. Весенняя, 9, офис 1 — TBankrot](#)

[Ссылка на карту](#)