

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по  
объекту: Нижегородская обл, г Дзержинск,  
б-р Космонавтов, д 11А, помещ П2

## ПОМЕЩЕНИЕ П2, Б-Р КОСМОНАВТОВ, 11А

Нижегородская обл., г. Дзержинск, б-р Космонавтов, д. 11А, помещ. П2

Нежилое помещение · Помещение свободного назначения

Дата анализа: 22.05.2026

## КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

|        |                                 |                                                     |
|--------|---------------------------------|-----------------------------------------------------|
| ОБЪЕКТ | Тип                             | Нежилое помещение, ПСН, подвал жилого дома          |
|        | Площадь                         | 973,7 м <sup>2</sup>                                |
|        | Адрес / район /<br>микролокация | г. Дзержинск, б-р Космонавтов, 11А, мкр. Западный   |
|        | Этаж / вход / формат            | Подвал, вход с улицы, заглубленный лестничный спуск |

|                                                |                                |                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                | Текущее использование          | Не используется, реализуется через банкротные торги                                                                                                                                                   |
| РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ<br>КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ | Рыночный диапазон              | 21,4–31,2 млн ₽                                                                                                                                                                                       |
|                                                | Типовой ориентир               | 25,3–28,2 млн ₽                                                                                                                                                                                       |
|                                                | Цена за м²                     | 22 000–32 000 ₽/м², типовая зона 26 000–29 000 ₽/м²                                                                                                                                                   |
| СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ<br>ОРИЕНТИРЫ               | Основной сценарий              | Легкая перепакровка и сдача 2–4 блоками под склад / сервис / back-office / dark-store; ориентир ставки 350–450 ₽/м²/мес, поток 341–438 тыс. ₽/мес, потенциал доходности зависит от цены входа и CAPEX |
|                                                | Срок                           | 2–4 мес. на доведение и набор арендаторов, 4–8 мес. до стабилизации                                                                                                                                   |
|                                                | Альтернативный сценарий        | Сдача целиком одному пользователю по 230–290 ₽/м²/мес, поток 224–282 тыс. ₽/мес                                                                                                                       |
|                                                | Альтернативный сценарий 2      | Покупка с последующей перепродажей как крупного бюджетного лота; ориентир реализации 25,3–28,2 млн ₽                                                                                                  |
| СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ                       | Сильные стороны                | Крупная площадь; действующая жилая и торгово-сервисная среда; отдельный вход с улицы; кабинетно-коридорная структура поддерживает деление                                                             |
|                                                | Слабые стороны                 | Подвальный формат; без отделки; ограниченная фасадность и витринность; часть критичных параметров инженерии не раскрыта                                                                               |
| РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА                     | Целевой вход                   | 18–21 млн ₽, или 18 500–21 600 ₽/м²; позволяет реализовать арендные сценарии и перепродажу, ожидаемая доходность 14–22% годовых по аренде и 30–45% ROI по перепродаже                                 |
|                                                | Комфортный вход                | 15–18 млн ₽, или 15 400–18 500 ₽/м²; дает запас под CAPEX, сроки заполнения и торг, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии                                                                |
|                                                | Критично подтвердить до сделки | Право и обременения, легальность входной группы, фактические мощности, водоснабжение/канализацию, режим использования подвала, пожарные и эксплуатационные ограничения                                |

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

|                                 |                                                                      |                                                                                                                      |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АДРЕС                           | Нижегородская обл., г. Дзержинск, б-р Космонавтов, д. 11А, помещ. П2 | Объект расположен в многоквартирном доме в мкр. Западный                                                             |
| КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР               | 52:21:0000139:3264                                                   | Нежилое помещение                                                                                                    |
| ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ | Нежилое помещение / ПСН                                              | По открытым источникам подтверждено как нежилое помещение, по пользовательским данным — свободного назначения        |
| ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА           | 973,7 м²                                                             | Единый крупный лот в подвале жилого дома                                                                             |
| ЭТАЖ                            | Подвал / подвал №1                                                   | Подвальный формат является ключевым фактором спроса и дисконта                                                       |
| ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ          | Кабинетно-коридорная / смешанная                                     | По техплану состоит из множества комнат, секций, коридоров и крупных зон; это поддерживает сценарий деления на блоки |
| ОТДЕЛКА / СОСТОЯНИЕ             | Без отделки, требуется ремонт                                        | Влияет на стартовую ликвидность и размер CAPEX                                                                       |
| ВХОД                            | С улицы                                                              | По фото виден отдельный заглубленный лестничный спуск                                                                |
| ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВИДИМОСТЬ     | Витрины не выявлены                                                  | Ограничивает сценарии классического street-retail                                                                    |
| ОКНА                            | Есть окна подвального уровня                                         | Наличие естественного света подтверждается фото фасада                                                               |
| ИНЖЕНЕРИЯ                       | Центральное отопление, вентиляция, наружное освещение                | Мощность электроснабжения и параметры водоснабжения именно по помещению в открытых данных не раскрыты                |
| ПАРКОВКА / ПОДЪЕЗД              | Наземная парковка                                                    | Отдельная зона разгрузки не подтверждена                                                                             |
| ТИП ЗДАНИЯ                      | Жилой дом, 2013 г., кирпич, 5 этажей                                 | Класс коммерческой недвижимости по пользовательским данным — С                                                       |

|                          |                                                                          |                                                                                         |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| МИКРОЛОКАЦИЯ             | Жилая застройка с встроенной коммерцией                                  | Формат окружения — жилой массив с повседневным потребительским спросом                  |
| ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ | Остановка «Западный-2» около 150 м                                       | Пешая доступность общественного транспорта хорошая                                      |
| ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА | Пятёрочка, Бристоль, Апрель, Wildberries, 5Post, детский клуб, банкоматы | Наличие действующей коммерции в самом доме подтверждает рабочую потребительскую локацию |
| ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ       | Дом расположен вдоль бульвара                                            | При этом сам объект в подвале и без витрин, что ограничивает прямой визуальный трафик   |

## 2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

### 2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе использовано **13 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРОДАЖИ** из предоставленного массива, а также сводные данные по более широкому рынку Дзержинска. По глубине рынка база распределяется следующим образом: **МИКРОЛОКАЦИЯ / Б-Р КОСМОНАВТОВ И ЗАПАДНЫЙ МИКРОРАЙОН — 5 ОБЪЯВЛЕНИЙ, ПРОЧИЕ РАЙОНЫ ДЗЕРЖИНСКА — 8 ОБЪЯВЛЕНИЙ**. Дополнительно использованы данные по широкой городской выдаче: порядка **46 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПСН, 17 ОБЪЯВЛЕНИЙ ЗДАНИЙ** и около **100 ОБЪЯВЛЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ** в широком поиске по городу.

Сильная сторона базы — она хорошо показывает разницу между тремя сегментами: ликвидные первые этажи, крупные автономные объекты и крупные подвальные/цокольные лоты. Ограничение базы — для точной оценки именно крупных подвалов в Западном микрорайоне рынок тонкий, поэтому часть логики подтверждается городскими аналогами. Надежность базы для определения ценового коридора объекта — **СРЕДНЯЯ**: для коридора стоимости и выводов о ликвидности ее достаточно, для более точной оценки верхней границы существенно влияют нераскрытые инженерные параметры объекта.

### 2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

| # | ССЫЛКА/<br>ИСТОЧНИК                | ЛОКАЦИЯ   | ПЛОЩАДЬ              | ЦЕНА            | ЦЕНА ЗА ЕД.                 | СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ<br>ПАРАМЕТРЫ                                                     | ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА                                                                         | ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)                                                                                                 |
|---|------------------------------------|-----------|----------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | CIAN / пр.<br>Циолковского,<br>80А | Дзержинск | 259,8 м <sup>2</sup> | 2 440<br>000 ₽  | 9 392 ₽/<br>м <sup>2</sup>  | Подвал жилого дома,<br>помещение свободно,<br>продается банком                      | Меньшая площадь, также<br>подвальный формат, но<br>заметно меньше по<br>размеру            | Меньший лот обычно<br>дороже за м <sup>2</sup> ; низкая цена<br>подтверждает нижнюю<br>границу для слабых<br>подвалов |
| 2 | CIAN / ул.<br>Самохвалова,<br>15А  | Дзержинск | 341,9 м <sup>2</sup> | 3 500<br>000 ₽  | 10 237 ₽/<br>м <sup>2</sup> | Цоколь, длительная<br>экспозиция                                                    | Меньше по площади, но тот<br>же дисконтный формат<br>подвала/цоколя                        | Подтверждает нижний<br>сегмент рынка крупных<br>слабых помещений                                                      |
| 3 | CIAN / ул.<br>Студенческая, 61     | Дзержинск | 103 м <sup>2</sup>   | 1 800 000<br>₽  | 17 476 ₽/<br>м <sup>2</sup> | Под склад/офис/<br>производство,<br>фактически<br>техпомещение/<br>небольшое здание | Меньше и автономнее, но<br>сопоставим по<br>функциональной логике<br>недорогого техформата | Скорее повышает цену к<br>объекту, т.к. размер меньше                                                                 |
| 4 | CIAN / ул.<br>Галкина, 1           | Дзержинск | 166,8 м <sup>2</sup> | 13 327<br>065 ₽ | 79 899 ₽/<br>м <sup>2</sup> | 1 этаж, аукцион, нежилое<br>помещение                                               | Первый этаж, лучшая<br>фасадность, меньшая<br>площадь                                      | Сильно повышает цену;<br>используется как ориентир<br>премии за этаж и<br>ликвидность                                 |

|   |                               |                     |           |              |              |                                                                        |                                                                |                                                                                           |
|---|-------------------------------|---------------------|-----------|--------------|--------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | CIAN / бул. Космонавтов, 5    | Западный микрорайон | 365 м²    | 35 000 000 ₽ | 95 890 ₽/м²  | ОСЗ, первая линия, парковка, 80 кВт, центральные коммуникации          | Автономное здание, 1 этаж, лучшая инженерия и фасадность       | Сильно повышает цену; подтверждает, почему объект не должен оцениваться как street-retail |
| 6 | CIAN / бул. Космонавтов, 5Бс1 | Западный микрорайон | 100 м²    | 9 900 000 ₽  | 99 000 ₽/м²  | Нежилое здание, 2 входа, автономное отопление, участок в собственности | Малый автономный лот на той же улице                           | Сильно повышает цену; показывает премию за размер, автономность и первую линию            |
| 7 | CIAN / ул. Ватутина, 78       | Дзержинск           | 129,6 м²  | 11 000 000 ₽ | 84 877 ₽/м²  | 1 этаж, красная линия, хорошее состояние                               | Ликвидный фасадный формат, другой сегмент спроса               | Сильно повышает цену; ориентир премии к объекту                                           |
| 8 | CIAN / бул. Мира, 14          | Дзержинск           | 147,71 м² | 17 800 000 ₽ | 120 507 ₽/м² | 1 этаж жилого дома, 2 входные группы                                   | Премиальный для города формат, несопоставим по этажу и размеру | Сильно повышает цену; служит только верхним ориентиром рынка                              |

### 2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен** по широкому конкурентному рынку Дзержинска для сопоставимых по логике объектов очень широкий: от **9 000 до 120 000 ₽/м²**, но для объекта данного формата релевантна зона **22 000–32 000 ₽/м²**.
- **Типовая рыночная цена** для крупного подвального ПСН без отделки в жилом доме оценивается в **26 000–29 000 ₽/м²**, или **25,3–28,2 млн ₽** за объект.
- **Средняя цена** по смешанному городскому пулу выше, но она искажена маленькими и фасадными лотами; для данного объекта такая средняя не является репрезентативной.
- **Типовой покупатель** — локальный инвестор или пользователь, работающий с крупным бюджетным лотом: склад, сервис, back-office, dark-store, клубный или производственно-сервисный формат.
- **Ликвидность** у крупных подвальных лотов низкая: типовой срок экспозиции при продаже целиком — **6–12+ мес.**; на него сильнее всего влияют вход, инженерия, делимость и объем CAPEX.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам статистически не подтвержден, но по крупным слабым форматам переговорный дисконт обычно выше, чем по мелким фасадным помещениям. В рамках торга по подобным лотам рыночная логика предполагает заметный запас к ask-цене.
- **Влияние размера лота** выражено явно:
  - мелкие блоки до 150 м²: обычно **80 000–120 000+ ₽/м²**, ликвидность выше;
  - средние блоки 150–350 м²: при 1 этаже **48 000–85 000 ₽/м²**, при цоколе/подвале **10 000–20 000 ₽/м²**;
  - крупные лоты 500+ м²: автономные здания и сильные форматы **30 000–60 000 ₽/м²**, крупные подвалы и слабые форматы **10 000–30 000 ₽/м²**.
- Для рассматриваемого объекта это означает, что **размер лота создает дисконт**, если продавать целиком, и поддерживает сценарий деления или аренды блоками.

## 2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

### 2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе использовано **10 ТОЧЕЧНЫХ АНАЛОГОВ АРЕНДЫ** из предоставленного массива, а также сводные страницы по аренде коммерции в Дзержинске. По охвату рынка в открытых источниках отражены порядка **33 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПСН, 15 ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 19 ОФИСОВ, 20 СКЛАДОВ, 12 ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ** и **7 ЗДАНИЙ** в аренде по городу; на агрегаторах по ПСН встречается до **57–66 ОБЪЯВЛЕНИЙ**.

Сильная сторона базы — наличие нескольких близких по логике объявлений именно крупного подвального или цокольного формата. Ограничение базы — микрорайон Западный дает мало прямых аналогов, поэтому ставка подтверждается рынком города и конкурирующими форматами. Надежность базы для определения ставки аренды — **СРЕДНЯЯ ВЫШЕ СРЕДНЕЙ**: для сценариев “сдача целиком” и “сдача крупными блоками” ориентиры достаточно устойчивы. Условия рынка по части объявлений включают **КОМИССИЮ 50%, ЛЬГОТНУЮ СТАРТОВУЮ СТАВКУ**, местами **КУ ОТДЕЛЬНО**; единых условий по НДС/КУ по сегменту нет.

### 2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

| # | ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК            | ЛОКАЦИЯ   | ПЛОЩАДЬ  | СТАВКА              | СТАВКА ЗА ЕД.    | УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)                   | ОТЛИЧИЕ                                                                     | ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)                                            |
|---|-----------------------------|-----------|----------|---------------------|------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 1 | GiperNN / ул. Гайдара, 40   | Дзержинск | 940 м²   | 250 000 ₽/ мес      | 266 ₽/м²/ мес    | Без уточнения НДС, крупный блок, без отделки | Очень близкий по площади и формату аналог: крупный подвал/минус первый этаж | Базовый ориентир для ставки объекта                                |
| 2 | CIAN / ул. Речная, 1А       | Дзержинск | 1140 м²  | 319 200 ₽/ мес      | 280 ₽/м²/ мес    | КУ отдельно, возможен торг                   | Больше по площади, складско-производственный уклон, лучше логистика         | Скорее немного повышает ставку к объекту                           |
| 3 | Яндекс / ул. Грибоедова, 3А | Дзержинск | 427 м²   | 64 050 ₽/ мес       | 150 ₽/м²/ мес    | Прямая аренда, подвал адм. здания            | Меньше по площади, но также подвал; слабая нижняя граница рынка             | Подтверждает нижний порог ставки                                   |
| 4 | CIAN / наб. Окская, 3       | Дзержинск | 250 м²   | 75 000–87 500 ₽/мес | 300–350 ₽/м²/мес | Льготная ставка первые 5 мес., комиссия 50%  | Меньше по площади, цоколь, более готовый и удобный для сервиса              | Повышает ставку к объекту                                          |
| 5 | Яндекс / ул. Чапаева, 41/20 | Дзержинск | 175 м²   | 70 000 ₽/ мес       | 400 ₽/м²/ мес    | Без данных по НДС/КУ                         | Меньше, отдельный вход, сухое встроенное помещение                          | Повышает ставку; ориентир для сценария деления                     |
| 6 | Яндекс / ул. Гайдара, 10    | Дзержинск | 300 м²   | 150 000 ₽/ мес      | 500 ₽/м²/ мес    | ТЦ, лифт, парковка                           | Лучший торговый формат, не подвал                                           | Сильно повышает ставку; верхний ориентир для перепакованного блока |
| 7 | Яндекс / пр. Ленина, 107Бк1 | Дзержинск | 1155 м²  | 500 000 ₽/ мес      | 433 ₽/м²/ мес    | Без комиссии, без залога                     | Отдельно стоящее здание, офис+склад, можно по частям                        | Повышает ставку; автономный формат сильнее объекта                 |
| 8 | CIAN / пр. Ленина, 85       | Дзержинск | 181,5 м² | 65 000 ₽/ мес       | 358 ₽/м²/ мес    | Архив, цоколь/ подвал                        | Меньше по площади, сопоставим по этажу                                      | Подтверждает реалистичность ставки для блоков после деления        |

## 2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** для широкого рынка ПСН в Дзержинске очень широкий, но для релевантного объекту сегмента крупного подвала/цоколя рабочий коридор составляет **150–350 Р/м²/мес**, а для более качественных или делимых блоков — до **400–500 Р/м²/мес**.
- **Типовая ставка** для сдачи объекта целиком — **230–290 Р/м²/мес**; ориентир экспонирования — **250–300 Р/м²/мес**.
- **Типовой арендатор** — склад last-mile, сервисный оператор, back-office, dark-store, образовательный или досуговый формат, дисконтная торговля не первого выбора.
- **Типовые условия рынка** по крупным лотам: КУ часто отдельно, по части предложений присутствует торг, льготный старт или комиссия брокера.
- **Ликвидность** при сдаче единым блоком ниже средней; при делении на 2–4 блока ликвидность заметно улучшается. На сроки сильнее всего влияют входные группы, отделка, сухость помещения, вентиляция и понятный функционал.
- **Дисконт “заявлено → факт”** статистически не раскрыт, но по крупным лотам рыночная логика предполагает торг или уступки через каникулы/льготный старт.
- **Влияние размера блока** на ставку выражено отчетливо:
  - мелкие блоки 40–100 м²: **650–1 020+ Р/м²/мес**, лучшая ликвидность;
  - средние блоки 150–300 м²: **300–500 Р/м²/мес** в зависимости от этажа, входа и готовности;
  - крупные блоки 400–1 150 м²: **150–300 Р/м²/мес** для подвала/слабого формата и **400+ Р/м²/мес** для автономных сильных объектов.
- Для объекта это означает, что **деление на несколько блоков — основной резерв роста ставки и ликвидности**.

## 2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту выявлено **2 УПОМИНАНИЯ СОБСТВЕННОЙ ЭКСПОЗИЦИИ**: карточка банкротных торгов и агрегатор торговых/объявлений.

- Формат экспозиции: **целиком одним лотом**.
- Площадки: **TBankrot**, агрегатор с дублированием карточки.
- Диапазон цены: **31 626 000 Р**, или **32 480 Р/м²**.
- Статус: на TBankrot — **активно**; на агрегаторе — статус актуализации неясен.
- Первая найденная дата экспозиции: **22.04.2026**.
- Зафиксировано указание на прежнюю цену **35 140 000 Р** на одном из агрегаторов, что косвенно указывает на снижение ask-цены.

Краткий вывод: текущая экспозиция показывает, что объект уже позиционируется как **ДИСКОНТНЫЙ КРУПНЫЙ ЛОТ**, а не как фасадная коммерция. Сам факт продажи через банкротные торги повышает чувствительность покупателей к юридической чистоте, обременениям и состоянию помещения. Для рыночной ликвидности это означает более высокий потенциал торга и более узкий круг покупателей.

## 2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент мелкой фасадной коммерции в Дзержинске стоит дорого за счет ограниченного предложения и понятного пользовательского спроса. Сегмент крупных помещений и подвалов, напротив, требует дисконта, четкой функции и времени на реализацию. Для рассматриваемого объекта это означает, что цена и доходность будут определяться не столько адресом дома, сколько возможностью перепаковать помещение в понятный для арендатора или покупателя продукт.

# СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

| СЦЕНАРИЙ                                                        | НА ЧЕМ ОСНОВАН                                                                                                                        | ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР                                                                         | ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ                                                                                                                                | ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЛЕГКАЯ ПЕРЕПАКОВКА И АРЕНДА 2–4 БЛОКАМИ                         | Рынок аренды показывает премию средних блоков к крупному единому лоту; планировка объекта кабинетно-коридорная и поддерживает деление | Сервисные операторы, склад last-mile, dark-store, back-office, учебные и досуговые проекты                   | Очистка и базовый ремонт, организация навигации, подготовка входной группы, разделение на 2–4 функциональных блока, базовая инженерная адаптация | Рост ставки до 350–450 Р/м <sup>2</sup> /мес, улучшение ликвидности, снижение зависимости от одного арендатора        |
| СДАЧА ЦЕЛИКОМ ОДНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ                               | Есть прямые аналоги 940–1 140 м <sup>2</sup> по 266–280 Р/м <sup>2</sup> /мес; объект имеет отдельный вход с улицы и крупную площадь  | Складской оператор, сервисный центр, архив, back-office, производственно-сервисный пользователь легкого типа | Базовая уборка, минимальное доведение помещения до рабочего состояния, упаковка объекта в техничный формат                                       | Быстрее старт монетизации, ниже CAPEX, но ниже ставка за м <sup>2</sup> и выше риск зависимости от одного арендатора  |
| ПОКУПКА С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПЕРЕПРОДАЖЕЙ КАК КРУПНОГО БЮДЖЕТНОГО ЛОТА | Рынок продажи крупных подвалов слабый, но цена входа через торги может дать дисконт; объект расположен в рабочей жилой локации        | Локальный инвестор, пользователь под склад/сервис, инвестор под деление                                      | Юридическая упаковка, базовая очистка и презентация, продажа как бюджетного крупного объекта с понятными сценариями использования                | Позволяет выйти без арендного цикла, но зависит от глубины входного дисконта и ограничен низкой ликвидностью сегмента |

| СЦЕНАРИЙ                                 | КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ                                                             | СРОК                                                           | CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ                                              | ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ | ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ                               | ROI                                                         | КОММЕНТАРИЙ                                                 |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Легкая перепакровка и аренда 2–4 блоками | Ставка 350–450 ₽/м²/мес; поток 340 795–438 165 ₽/мес; годовой поток 4,09–5,26 млн ₽ | 2–4 мес. доведение + 2–4 мес. набор арендаторов + стабилизация | CAPEX 8–15 млн ₽; риск удлинения сроков и недозагрузки               | 18–28 млн ₽                 | 12–18% годовых                                   | 30–50% при входе в нижней половине диапазона и стабилизации | Наиболее сильный сценарий по сочетанию ставки и ликвидности |
| Сдача целиком одному пользователю        | Ставка 230–290 ₽/м²/мес; поток 223 951–282 373 ₽/мес; годовой поток 2,69–3,39 млн ₽ | 1–2 мес. подготовка + 2–5 мес. поиск арендатора + стабилизация | CAPEX 3–8 млн ₽; риск зависимости от одного арендатора               | 13–21 млн ₽                 | 10–16% годовых                                   | Нерелевантен как короткий flip; сценарий доходный           | Быстрее и проще, но доходность ниже, чем при делении        |
| Покупка и перепродажа как крупного лота  | Цена реализации 25,3–28,2 млн ₽; цена реализации 26 000–29 000 ₽/м²                 | 6–12 мес. экспозиция / сделка                                  | Расходы на упаковку и продажу 1,5–3,0 млн ₽; риск длинной экспозиции | 16–20 млн ₽                 | Ориентир 18–30% годовых при продаже за 6–12 мес. | 30–50%                                                      | Работает только при глубоком дисконте входа                 |

## 4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют **реальная делимость**, количество рабочих входных групп и возможность организовать несколько независимых блоков.
- Арендные сценарии чувствительны к **фактической сухости помещения**, качеству вентиляции, мощности и доступности мокрых точек.
- На допустимый вход критично влияет **CAPEX**: рост затрат даже на 3–5 млн ₽ существенно сдвигает экономику сценария деления.
- Сценарий перепродажи наиболее чувствителен к **сроку экспозиции** и глубине дисконта входа.
- Для всех сценариев критично влияние **подвального формата**: он ограничивает верхнюю цену продажи и ставку аренды по сравнению с первыми этажами.

## 4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 21 млн ₽**, или около **21 600 ₽/м²**. На этом уровне еще работает сценарий сдачи целиком и в благоприятной версии — сценарий деления на блоки. Ориентир доходности: **10–14% годовых** по аренде. Это верхняя рабочая граница, где запас по рискам уже ограничен.
- **Целевой уровень входа: 18–21 млн ₽**, или **18 500–21 600 ₽/м²**. На этом уровне рабочими становятся оба арендных сценария, а перепродажа возможна как альтернативный выход. Ориентир доходности: **14–22% годовых** по аренде и **30–45% ROI** по перепродаже при удачном входе.

- **Комфортный уровень входа: 15–18 млн Р**, или **15 400–18 500 Р/м<sup>2</sup>**. При таком входе сценарии аренды устойчивы даже при более высоком CAPEX и более долгом заполнении, а перепродажа получает запас по ликвидности. Ориентир доходности: **18–25% годовых** по арендной модели.

## 5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

| РИСК                                                                                           | КАТЕГОРИЯ | УРОВЕНЬ | НА ЧТО ВЛИЯЕТ                                           | КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ                                                                            | ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Неясность по праву собственности и обременениям в рамках банкротных торгов                     | юр        | Высокий | Реализуемость, цена, срок                               | Входить только после анализа документов лота и подтверждения чистоты перехода права                | Выписка ЕГРН, переход прав, положение о продаже, перечень обременений, судебные ограничения                   |
| Нехватка критичной информации по мощности, воде, канализации и фактической инженерии помещения | данные    | Высокий | Ставка, CAPEX, реализуемость сценариев аренды и деления | Закладывать консервативный CAPEX и сценарий технического использования до подтверждения параметров | Договоры ресурсоснабжения, акт разграничения, справка по выделенной мощности, техпаспорт, осмотр инженерии    |
| Подвальный формат и легальность/функциональность входной группы                                | тех       | Высокий | Ликвидность, ставка, цена, реализуемость                | Опора на сценарии, не требующие витринности; при перепакровке усилить навигацию и вход             | Правовой статус входа, схема эвакуации, соответствие фактической конфигурации техдокументации                 |
| Пожарные и эксплуатационные ограничения для подвала в жилом доме                               | тех       | Высокий | Реализуемость, CAPEX, срок                              | Выбирать форматы арендаторов, совместимые с подвалом и жилым домом                                 | Требования МЧС, количество эвакуационных выходов, пожарная сигнализация, ограничения по нагрузке и назначению |
| Риск повышенного CAPEX из-за состояния “без отделки”                                           | тех       | Средний | CAPEX, доходность, срок                                 | Делать поэтапную перепакровку и запускать аренду блоками                                           | Дефектная ведомость, осмотр пола/стен/влажности, перечень работ по каждому сценарию                           |
| Низкая ликвидность при продаже целиком                                                         | рынок     | Средний | Цена, срок                                              | Ставить на арендную стратегию как базовую, продажу использовать как альтернативный выход           | Сопоставление с активными крупными подвалами и сроками их экспозиции                                          |
| Ограничения по режиму работы и шуму в жилом доме                                               | юр        | Средний | Ставка, круг арендаторов, реализуемость                 | Ориентироваться на “тихие” сервисные и складские форматы                                           | Правила дома, требования УК, допустимые режимы работы и шумовые ограничения                                   |

|                                                                                     |        |         |                     |                                                           |                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------|---------|---------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Нехватка информации о сухости помещения и фактическом техническом состоянии подвала | данные | Средний | CAPEX, срок, ставка | Заложить резерв на гидроизоляцию, вентиляцию и подготовку | Очный осмотр, фотофиксация, следы протечек, влажность, состояние окон и узлов ввода |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------|---------|---------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|

## 6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой **КРУПНЫЙ ПОДВАЛЬНЫЙ ПСН В ЖИЛОМ ДОМЕ** с отдельным входом с улицы, расположенный в рабочей жилой локации с действующей торгово-сервисной средой. Как инвестиционный кейс это не классический street-retail, а **ГИБКИЙ БЮДЖЕТНЫЙ АКТИВ**, стоимость которого определяется делимостью, инженерией и способностью превратить крупный подвал в понятный арендный продукт.

Рыночная стоимость объекта для конечного покупателя оценивается в **21,4–31,2 МЛН Р**, с типовой зоной **25,3–28,2 МЛН Р**. Реалистичный арендный ориентир при сдаче целиком — **230–290 Р/М²/МЕС**, или **224–282 ТЫС. Р/МЕС**; при делении на 2–4 блока ставка может вырасти до **350–450 Р/М²/МЕС**. Определяющие параметры — подвальный уровень, отсутствие отделки, отдельный вход, кабинетно-коридорная структура и нераскрытые параметры инженерии.

## 6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупная площадь 973,7 м² дает пространство для нескольких сценариев монетизации.
- Объект расположен в живом жилом микрорайоне с подтвержденной коммерческой активностью в самом доме.
- Есть вход с улицы, а планировка поддерживает деление на блоки.
- Подвальный формат лучше подходит под сервисно-складские и back-office сценарии, где чувствительность к витринам ниже.

### ОГРАНИЧЕНИЯ

- Подвал без витрин и без отделки — слабый формат для прямой продажи конечному пользователю и классического ритейла.
- При продаже целиком объект попадает в узкий сегмент покупателей и требует значительного дисконта.
- Часть ключевых параметров инженерии и юридической чистоты в открытых источниках не раскрыта.
- Как объект в жилом доме он чувствителен к пожарным, эксплуатационным и режимным ограничениям.

## 6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

**БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДНАЯ:** покупка по дисконту с последующей легкой перепакровкой и сдачей помещения **2–4 БЛОКАМИ**. Именно этот вариант лучше всего сочетает рыночную логику, технические свойства объекта и экономику сценариев. Он опирается на то, что рынок Дзержинска отчетливо платит премию за уменьшение блока, а существующая кабинетно-коридорная структура позволяет реализовать деление без полноценного редевелопмента уровня “капитальная реконструкция”.

**АЛЬТЕРНАТИВА** — сдача целиком одному пользователю. Это проще по реализации и требует меньшего CAPEX, но уступает базовой стратегии по ставке и по устойчивости доходного потока.

**ПРОДАЖА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ** менее приоритетна, потому что крупный подвальный лот без арендатора имеет низкую ликвидность, а рыночная стоимость ограничена сегментом бюджетных объектов. Продажа целиком становится разумным выходом только при глубоком дисконте на входе или после базовой юридической/маркетинговой упаковки.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтвержденной инженерии, допустимости деления и отсутствия юридических ограничений по входам и использованию подвала.

## 6.4. ТОП-3 РИСКА

# 01

### ЮРИДИЧЕСКИЙ РИСК СДЕЛКИ ЧЕРЕЗ БАНКРОТНЫЕ ТОРГИ.

Это ключевой риск, потому что он влияет не только на цену, но и на саму реализуемость сделки. Без подтверждения чистоты прав и отсутствия критичных обременений невозможно корректно оценить цену входа. Главное действие — анализ ЕГРН, перехода прав, условий торгов и перечня ограничений.

# 02

### НЕРАСКРЫТАЯ ИНЖЕНЕРИЯ ПОМЕЩЕНИЯ.

Для ПСН такого масштаба мощность, вода, канализация, вентиляция и фактическая сухость помещения прямо определяют круг арендаторов, ставку аренды и размер CAPEX. Главное действие — подтверждение фактических технических параметров и осмотр помещения.

# 03

### ПОДВАЛЬНЫЙ ФОРМАТ В ЖИЛОМ ДОМЕ.

Это системный риск, потому что он ограничивает ликвидность, снижает цену продажи и отсеивает часть арендаторов. Главное действие — строить стратегию не от розницы первой линии, а от сервисно-складских и back-office форматов, совместимых с подвалом и жилым домом.

## 6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Рабочая логика входа по объекту следующая:

- **Максимально допустимый вход** — около **21 млн Р**. Выше этого уровня экономика становится слишком чувствительной к CAPEX и срокам набора арендаторов.
- **Целевой вход** — **18–21 млн Р**. Это основной рабочий диапазон: он позволяет запускать арендную стратегию как целиком, так и блоками, и при этом сохраняет резерв под ремонт, простой и торг.
- **Комфортный вход** — **15–18 млн Р**. При таком входе актив получает запас прочности почти по всем реалистичным сценариям и становится заметно менее чувствительным к отклонению от базовых допущений.

До сделки критично подтвердить: **ЮРИДИЧЕСКУЮ ЧИСТОТУ ЛОТА, ФАКТИЧЕСКУЮ ИНЖЕНЕРИЮ, СОСТОЯНИЕ ПОДВАЛА, ПОЖАРНУЮ И ЭКСПЛУАТАЦИОННУЮ ДОПУСТИМОСТЬ ВЫБРАННЫХ СЦЕНАРИЕВ**, а также **ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗОВАТЬ НЕСКОЛЬКО РАБОЧИХ БЛОКОВ**.

Первые практические действия, которые логично следуют из выбранной стратегии:

- провести правовой анализ лота и документов торгов;
- сделать технический осмотр помещения с фиксацией влажности, инженерии, входов и узлов подключения;
- собрать укрупненный бюджет на два варианта: сдача целиком и деление на 2–4 блока;
- подготовить арендную упаковку помещения не как “подвал 973,7 м<sup>2</sup>”, а как набор конкретных функциональных сценариев для сервиса, склада и back-office;
- вести переговоры по входу, исходя из **целевого диапазона 18–21 млн Р**, а при наличии технических или юридических ограничений смещать решение к **комфортному уровню 15–18 млн Р**.

**ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ:** объект интересен как **ДИСКОНТНЫЙ АРЕНДНЫЙ АКТИВ С ПОТЕНЦИАЛОМ ПЕРЕПАКОВКИ**, но только при дисциплинированной цене входа и после подтверждения критичных юридических и технических параметров. Для инвестора, готового работать с крупным подвальным ПСН и поэтапной сдачей в аренду, кейс выглядит рабочим; для пассивной покупки “под быструю перепродажу” — существенно менее комфортным.

## СПИСКИ ССЫЛОК

# ПРОДАЖА

## АНАЛОГИ

- [ОСЗ 365 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 5 — ЦИАН](#)
- [ОСЗ 100 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 5БС1 — ЦИАН](#)
- [ГОТОВЫЙ БИЗНЕС / ПСН 79 М², УЛ. КОМБРИГА ПАТОЛИЧЕВА, 39 — ЦИАН](#)
- [ПСН 32,8 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 341,9 М², УЛ. САМОХВАЛОВА, 15А — ЦИАН](#)
- [ПСН 103 М², УЛ. СТУДЕНЧЕСКАЯ, 61 — ЦИАН](#)
- [ПСН 39 М², УЛ. ГРИБОЕДОВА, 48 — ЦИАН](#)
- [ПСН 55,4 М², ПРОСП. ЛЕНИНА, 26 — ЦИАН](#)
- [ПСН 147,71 М², БУЛ. МИРА, 14 — ЦИАН](#)
- [ПСН 166,8 М², УЛ. ГАЛКИНА, 1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 46 М², БУЛ. МИРА, 31 — ЦИАН](#)
- [ПСН 259,8 М², ПРОСП. ЦИОЛКОВСКОГО, 80А — ЦИАН](#)
- [ПСН 129,6 М², УЛ. ВАТУТИНА, 78 — ЦИАН](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ 973,7 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 11А — ТВАНКРОТ](#)
- [КОММЕРЧЕСКОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 11А — КВАРТИРЫ-ДОМИКИ](#)

# АРЕНДА

## АНАЛОГИ

- [ПСН 36 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 8 — ЦИАН](#)
- [СПИСОК ПСН В ДЗЕРЖИНСКЕ — ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ](#)
- [СПИСОК ПОМЕЩЕНИЙ В ДЗЕРЖИНСКЕ — ЦИАН](#)
- [СПИСОК ПСН В ДЗЕРЖИНСКЕ — ОЛАН](#)
- [ПСН 427 М², УЛ. ГРИБОЕДОВА, 3А — ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ](#)
- [ПСН 49 М², ПРОСП. ЦИОЛКОВСКОГО, 75/1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 181,5 М², ПРОСП. ЛЕНИНА, 85 — ЦИАН](#)
- [ПСН 57,4 М², ПРОСП. ДЗЕРЖИНСКОГО, 1 — ЦИАН](#)
- [ПСН 105 М², БУЛ. ХИМИКОВ, 5 — ЦИАН](#)
- [ПСН 250 М², НАБ. ОКСКАЯ, 3 — ЦИАН](#)
- [ПСН 175 М², УЛ. ЧАПАЕВА, 41/20 — ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ](#)
- [ПСН 300 М², УЛ. ГАЙДАРА, 10 — ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ](#)
- [ПСН 280 М², УЛ. БУТЛЕРОВА, 3 — ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ](#)
- [ПСН 1 155 М², ПРОСП. ЛЕНИНА, 107БК1 — ЯНДЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ](#)

## ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ 973,7 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 11А — ТВАНКРОТ](#)
- [НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ 973,7 М², БУЛ. КОСМОНАВТОВ, 11А — ТОРГИЛИСТ](#)

[Ссылка на карту](#)