

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Нижний Новгород, ул Юлиуса
Фучика, д 13, помещ 3Д

АДРЕС: г. Нижний Новгород, ул. Юлиуса Фучика, д. 13, помещ. 3Д

ТИП ОБЪЕКТА: Нежилое помещение · **ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ:** Помещение свободного назначения

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение в жилом доме, ПСН
	Площадь	351 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Нижний Новгород, Автозаводский район, ул. Юлиуса Фучика, 13, помещ. 3Д; сложившаяся жилая застройка, в доме есть действующие торгово-сервисные операторы

	Этаж / вход / формат	Подвал + 1 этаж по описанию лота; вход с улицы; по фото есть отдельный вход и разгрузочный узел
	Текущее использование	Не эксплуатируется как действующий бизнес; реализуется в рамках банкротных торгов
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	23,5–25,5 млн руб.
	Типовой ориентир	около 24,5 млн руб. или 69,9 тыс. руб./м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по 2–3 блокам после базовой перепакровки; ориентир ставки 800–900 руб./м²/мес., поток 281–316 тыс. руб./мес., потенциальная доходность при целевом входе 13–16% годовых
	Срок	6–10 месяцев: доведение, поиск арендаторов и стабилизация
	Альтернативный сценарий	Аренда целиком одному пользователю по 600–700 руб./м²/мес., поток 211–246 тыс. руб./мес.
	Дополнительный альтернативный сценарий	Продажа как есть единым лотом по 23,5–25,5 млн руб. или 67–73 тыс. руб./м²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	- Встроенное коммерческое помещение в жилом массиве с действующей торгово-сервисной функцией дома - Есть вход с улицы; по фото просматривается отдельная разгрузка - Крупный метраж дает возможность деления и мультиаренды - Текущая цена экспозиции находится в нижней части рынка крупных блоков района
	Слабые стороны	- Смешанный формат подвал + 1 этаж снижает ликвидность единого лота - Помещение без отделки, требуется CAPEX - Не подтверждены ключевые параметры по помещению: мощность, высота потолков, состав мокрых точек, легальность входных решений - Объект уже имеет след длительной экспозиции и снижения ask-цены
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	18,5–20,0 млн руб. или 52,7–57,0 тыс. руб./м²; позволяет реализовать базовый арендный сценарий по блокам и резервный сценарий аренды целиком; ожидаемая вилка доходности 12–16% годовых с запасом на CAPEX и сроки
	Комфортный вход	16,0–17,5 млн руб. или 45,6–49,9 тыс. руб./м²; дает запас на перепакровку, вакансию и юридико-технические риски, делает рабочими почти все реалистичные сценарии, включая последующую продажу

Критично подтвердить до
сделки

Правовой статус по ЕГРН, состав и этажность помещения, обременения, выделенную мощность, мокрые
точки, вентиляцию, соответствие входной группы и разгрузки документам, фактическую делимость и план
БТИ/техплан

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	г. Нижний Новгород, ул. Юлиуса Фучика, д. 13, помещ. 3Д
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	52:18:0040281:1816
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / помещение свободного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	351 м ² ; по описанию лота используется подвал №1 и 1 этаж

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По визуальным материалам помещение имеет секционную структуру, не выглядит как единый open space; формат подходит для деления на блоки
ВХОДНАЯ ГРУППА	Вход с улицы; по фото подтверждается отдельный наружный вход
РАЗГРУЗКА / ПОДЪЕЗД	По фото просматривается отдельный разгрузочный проем; парковка наземная
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки
ИНЖЕНЕРИЯ	По описанию лота основные коммуникации подключены; по дому подтверждены центральные электроснабжение, отопление, водоснабжение, канализация и приточно-вытяжная вентиляция
ВИТРИНЫ / ФАСАД / ВИДИМОСТЬ	Отдельный фасадный вход подтвержден; витринность и параметры окон по помещению документально не раскрыты
ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ФИЗИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	Смешанный формат подвал + 1 этаж обычно дает дисконт к ставке и цене по сравнению с чистым первым этажом

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Автозаводский район, сложившийся жилой массив; дом встроен в активную локальную сервисную среду
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Около 1 км до станции метро «Парк культуры» и около 1,5 км до станции «Кировская»
ЯКОРЯ СПРОСА В ДОМЕ	В доме представлены Магнит, Почта России, аптека Farmani, Ozon, Wildberries, Магнит Маркет и иные сервисные операторы
ТРАФИК / СРЕДА	Локация ориентирована на повседневный районный спрос; для ПСН здесь работают форматы услуг, ПВЗ, мелкой торговли и клиентских сервисов
ТИП ЗДАНИЯ	Кирпичный многоквартирный дом 1967 года, 5 этажей

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе исследовано **17 ОБЪЯВЛЕНИЙ И СЛЕДОВ ЭКСПОЗИЦИИ** по продаже, включая **2 ЭКСПОЗИЦИИ САМОГО ОБЪЕКТА**, которые использованы только в блоке текущей экспозиции и не участвовали в определении рыночной стоимости.

Структура базы по глубине рынка: **2** предложения в том же доме, **5** предложений в Автозаводском районе, **8** предложений городского фона и **2** собственные экспозиции объекта.

География базы: приоритет отдан дому, улице Юлиуса Фучика и Автозаводскому району; городской фон использован как дополнительный слой для проверки логики цен крупных и мелких блоков.

Сильные стороны базы: есть сопоставимые предложения в жилых домах, есть подвальные и первые этажи, есть крупные и малые блоки, а также зафиксирована собственная экспозиция объекта на торгах.

Ограничения базы: часть районных предложений представлена торгами и аукционами, что дает повышенный разброс; по закрытым ценам сделок данных нет, выводы опираются на ask-рынок.

Надежность базы: достаточна для оценки рыночного диапазона объекта и для вывода о влиянии размера блока на цену и ликвидность; для тонкой оценки премии за конкретные инженерные параметры база ограничена.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	base.garant.ru	Юлиуса Фучика, 13	77,5 м ²	3 229 166,67 руб.	41 667 руб./ м ²	Встроенное помещение в том же доме	Меньший блок, иная процедура реализации, архивная приватизационная цена	—
2	nn.cian.ru	Юлиуса Фучика, 5	58,7 м ²	3 170 000 руб.	53 920 руб./м ²	1 этаж жилого дома, аукцион, вход через подъезд	Меньший блок, слабее входная группа, аукционный формат	—
3	nn.cian.ru	просп. Ильича, 34	146,8 м ²	3 280 000 руб.	22 393 руб./м ²	Подвал жилого дома, аукцион	Чистый подвал и торги; качественно слабее объекта	—

4	nn.cian.ru	просп. Ильича, 34А	188,8 м²	4 720 000 руб.	25 000 руб./м²	Подвал жилого дома, вход со двора, аукцион	Слабее микролокация и фасадность, подвальный формат	–
5	nn.cian.ru	ул. Лескова, 38	74 м²	9 990 000 руб.	135 000 руб./м²	1 этаж, отдельный вход, красная линия, парковка	Сильный малый стрит-ритейл, гораздо ликвиднее	+
6	nn.cian.ru	ул. Дворовая, 30	111,3 м²	17 800 000 руб.	160 360 руб./м²	1 этаж, первая линия жилого дома	Малый ликвидный формат первого этажа	+
7	nn.cian.ru	ул. Коломенская, 8к4	433,2 м²	58 000 000 руб.	133 887 руб./м²	Крупный лот в новом ЖК	Сильнее класс продукта и новая среда, но сопоставим по крупному размеру	+

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Рынок продажи ПСН в сегменте жилых домов района **сильно сегментирован**: слабые подвалы и аукционные лоты торгуются примерно от **22–54 тыс. руб./м²**, качественные первые этажи малого и среднего формата — от **107–160 тыс. руб./м²**.
- Для крупного смешанного блока формата **подвал + 1 этаж** без отделки реалистичный рыночный ориентир по объекту находится существенно ниже ликвидного стрит-ритейла и ближе к нижней части рынка крупных помещений: **67–73 тыс. руб./м²**, или **23,5–25,5 млн руб.**
- Типовая рыночная цена для конечного покупателя по текущему состоянию объекта — **около 24,5 млн руб.**, что соответствует текущей активной экспозиции после снижения цены.
- Типовой покупатель — **частный инвестор или пользователь**, готовый работать с перепланировкой, делением и последующей арендой, а не покупатель готового ликвидного стрит-ритейла.
- Ликвидность средняя/ниже средней: для единого блока такого формата типовой срок экспозиции оценивается как **4–8 месяцев**; на срок влияют состояние, доля подвала, понятность входной группы и готовность сценария использования.
- Достоверно оценить дисконт «заявлено → факт» по закрытым сделкам нельзя; рынок читается по ask-ценам. При этом по самому объекту уже зафиксировано снижение ask-цены примерно на **10%** между двумя экспозициями.
- Влияние размера лота выражено явно: **малые блоки до 100 м²** в сильных первых этажах района — обычно **90–160 тыс. руб./м²** и продаются быстрее; **средние блоки 100–200 м²** дают широкий коридор **25–135 тыс. руб./м²** в зависимости от этажа и формата; **крупные блоки 300+ м²** чаще торгуются в коридоре **63–70 тыс. руб./м²** в обычных локациях и до **130+ тыс. руб./м²** только в новых ЖК и сильных ритейл-узлах. Для рассматриваемого объекта это означает, что основной потенциал прироста стоимости лежит не в продаже единым блоком, а в перепаковке и делении.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе исследовано **18 АРЕНДНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ И СЛЕДОВ ЭКСПОЗИЦИИ**. Из них **1** объект в том же доме без раскрытой ставки, **12** предложений в Автозаводском районе и **5** городского фона.

География базы: дом и улица Юлиуса Фучика использованы как приоритетная микролокация; районная база позволила сопоставить крупные блоки и сильные краснолинейные форматы.

Сильные стороны базы: присутствуют как малые первые этажи, так и крупные блоки 200–470 м²; есть аналоги в жилых домах, ТЦ и отдельно стоящих объектах, что помогает понять диапазон премии и дисконта.

Ограничения базы: по части объявлений не раскрыты условия аренды, нет подтвержденных подписанных ставок и каникул; условия НДС/КУ/депозит в большинстве объявлений не указаны.

Надежность базы: достаточна для вывода по рыночной ставке и по тому, как размер блока и качество формата влияют на ликвидность и ставку.

Условия рынка по открытым данным раскрыты фрагментарно; где указано, встречаются каникулы и необходимость ремонта, но это не системный параметр базы.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	nn.cian.ru	Юлиуса Фучика, 5	42,4 м²	38 000 руб./мес.	896 руб./м²/мес.	Не раскрыто	Малый первый этаж, отдельный вход, выше ликвидность	+
2	nn.cian.ru	Молодежный просп., 1Б	247,6 м²	148 000 руб./мес.	598 руб./м²/мес.	Не раскрыто	Первый этаж, 2 входа, требуется косметический ремонт; по формату близок к аренде крупного блока	≈
3	nn.cian.ru	просп. Бусыгина, 18А	194 м²	155 200 руб./мес.	800 руб./м²/мес.	Не раскрыто	Первый этаж, отдельный вход, свежий ремонт	+
4	nn.cian.ru	просп. Ленина, 103А	470 м²	141 000 руб./мес.	300 руб./м²/мес.	Возможны арендные каникулы	Отдельное здание, требуется капремонт; слабее по готовности	–
5	nn.cian.ru	ул. Веденяпина, 13	100 м²	180 000 руб./мес.	1 800 руб./м²/мес.	Не раскрыто	Сильный первый этаж, 70 кВт, витрины, парковка; премиальный районный ритейл	+
6	nn.cian.ru	ул. Веденяпина, 21	85 м²	170 000 руб./мес.	2 000 руб./м²/мес.	Не раскрыто	Красная линия, витрины, парковка; существенно сильнее объекта	+
7	nn.cian.ru	ул. Родионова, 192к1	350 м²	332 500 руб./мес.	950 руб./м²/мес.	Не раскрыто	Почти идентичный размер, но иная локация и более сильный городской фон	+

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Наблюдаемый диапазон по району для ПСН – **300–2 000 руб./м²/мес.**, но верхняя часть диапазона относится к малым краснойлинейным первым этажам с витринами и ремонтом.
- Для рассматриваемого объекта как единого крупного блока реалистичный рыночный коридор – **600–800 руб./м²/мес.**; для деления на 2–3 блока после доведения – **800–900 руб./м²/мес.**
- Типовая ставка для текущего состояния объекта – **около 700 руб./м²/мес.**, что дает потенциальный поток **около 246 тыс. руб./мес.** при сдаче целиком.
- Типовой арендатор – локальный сервисный бизнес, клиентский офис, ПВЗ, beauty/медицина легкого формата, обучающий или офисно-складской пользователь; для целого блока – оператор, которому важна большая площадь по умеренной ставке.

- Ликвидность аренды средняя: для крупного блока 300+ м² типовой срок поиска арендатора дольше, чем у блоков 40–150 м²; ориентир по сдаче целиком — **3–6 месяцев**, по мультиаренде после перепакровки — **4–8 месяцев** с учетом доведения и стабилизации.
- Дисконт «заявлено → факт» по аренде по открытым данным не верифицируется; по части крупных объектов видна длительная экспозиция, что подтверждает важность качества упаковки.
- Влияние размера блока выражено следующим образом: **малые блоки до 80–100 м²** — обычно **900–2 000 руб./м²/мес.** и наиболее ликвидны; **средние блоки 100–250 м²** — чаще **600–900 руб./м²/мес.**; **крупные блоки 300+ м²** — нередко **300–950 руб./м²/мес.** в зависимости от этажа, фасадности и состояния. Это означает, что для объекта деление повышает и ставку за м², и ликвидность.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому объекту найдено **2 следа экспозиции** в продаже.

- Площадки: банкротные торги / агрегаторы торгов / AFY.
- Формат: экспонируется **целиком** как помещение 351 м².
- Диапазон ask-цен: **24 525 000–27 250 000 руб.**
- Статус: февральская экспозиция отмечена как **торги не состоялись**; апрельская экспозиция — **активная** на дату сбора.
- Первая найденная дата экспозиции: **11.02.2026**.
- Изменение цены: снижение с **27,25 млн руб.** до **24,525 млн руб.**, то есть примерно на **10%**.
- Признаки долгой продажи: присутствуют, так как первый раунд торгов не завершился сделкой, после чего объект перевыставлен дешевле.

Краткий вывод: текущая экспозиция подтверждает, что рынок воспринимает объект как **НЕ САМЫЙ БЫСТРЫЙ К ПРОДАЖЕ АКТИВ**. Это усиливает логику торга на входе и подтверждает, что для монетизации важны перепакровка, сценарий аренды и понятная продуктовая нарезка.



СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по 2–3 блокам	Рынок района дает премию за меньшие блоки; в самом доме и на улице работают форматы ПВЗ, аптек, сервиса и торговли; крупный единый метраж 351 м² менее ликвиден, чем нарезка	ПВЗ, услуги, клиентский офис, beauty, медицинский/light wellness формат, офис-склад, районный сервис	Сделать базовую отделку, привести входную группу и навигацию, организовать деление на независимые блоки, сформировать коммерческую упаковку под 2–3 арендаторов	Повышение ставки за м², снижение зависимости от одного арендатора, рост ликвидности и более гибкий арендный поток
Аренда целиком одному пользователю	Объект уже имеет вход с улицы и разгрузку; для района существует спрос на недорогие крупные сервисные и смешанные форматы, но ставка ниже, чем у делимых блоков	Дисконтный ритейл, сервисный оператор, шоурум, офис-склад, обучающий или хозяйственный формат	Выполнить минимальное доведение, расчистить и подготовить помещение к показам, сделать базовую адаптацию под одного арендатора	Быстрее запуск по сравнению с мультиарендой, ниже CAPEX, но ниже ставка за м² и выше зависимость от одного пользователя
Продажа как есть единым лотом	Текущий рынок крупных блоков района позволяет реализовать объект без сложной перепакровки; собственная экспозиция уже задает читаемый ценовой коридор	Инвестор под арендный бизнес, пользователь с потребностью в крупной площади, покупатель из процедуры торгов	Упаковать лот как инвестиционный кейс с акцентом на делимость, вход, разгрузку и коммерческое окружение	Наиболее простой по реализации сценарий без существенного CAPEX, но с ограниченным upside и более длинной экспозицией при завышенной цене

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по 2–3 блокам	Ставка 800–900 руб./м ² /мес.; поток 281–316 тыс. руб./мес.; 3,37–3,79 млн руб./год валовый поток	6–10 мес.	CAPEX 4,0–7,0 млн руб.; риск удлинения срока заполнения и превышения сметы	15,0–22,0 млн руб.	12–16% годовых	Для hold-сценария как разовая метрика нерелевантен	Базовый сценарий при подтверждении делимости и инженерии
Аренда целиком одному пользователю	Ставка 600–700 руб./м ² /мес.; поток 211–246 тыс. руб./мес.; 2,53–2,95 млн руб./год валовый поток	4–7 мес.	CAPEX 2,0–4,0 млн руб.; риск зависимости от одного арендатора	12,0–19,0 млн руб.	10–14% годовых	Для hold-сценария как разовая метрика нерелевантен	Проще по реализации, но слабее по ставке
Продажа как есть	Цена реализации 23,5–25,5 млн руб.; 67–73 тыс. руб./м ²	4–8 мес.	Затраты 0,5–1,0 млн руб.; риск торга и длинной экспозиции	15,0–18,5 млн руб.	45–80% годовых при цикле 6–9 мес.	30–50% за цикл	Как спекулятивный флип работает только при глубоком входе

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика наиболее чувствительна к подтверждению **делимости** и фактического состава помещения между подвалом и 1 этажом.
- Сильнее всего на доходность влияют **ставка аренды за м²**, срок заполнения и объем CAPEX на доведение.
- Для продажного сценария критичны **скорость экспозиции** и возможность обосновать объект не как «сложный подвал», а как делимый коммерческий продукт.
- Отклонение CAPEX вверх на 1–2 млн руб. заметно сдвигает допустимый вход вниз, особенно в арендных сценариях.
- При снижении рыночной ставки аренды ниже 600 руб./м²/мес. и сохранении единого блока инвестиционная логика резко ослабевает.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 21,0–22,0 МЛН РУБ. или **59,8–62,7 ТЫС. РУБ./М²**. На этом уровне работает в первую очередь сценарий аренды по блокам, а аренда целиком возможна только при хорошем заполнении и контроле CAPEX. Ориентир по доходности – **10–13% ГОДОВЫХ**. Это верхний допустимый вход без заметного запаса по рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 18,5–20,0 МЛН РУБ. или **52,7–57,0 ТЫС. РУБ./М²**. На этом уровне рабочими становятся оба арендных сценария, а продажа как есть не дает сильного upside, но уже не разрушает инвестиционную логику. Ориентир по доходности – **12–16% ГОДОВЫХ**. Это основной рекомендуемый уровень входа.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 16,0–17,5 МЛН РУБ. или **45,6–49,9 ТЫС. РУБ./М²**. На таком входе появляется запас на юридические и технические неопределенности, CAPEX, вакансию и торг; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая последующую продажу. Ориентир по доходности – **15–20% ГОДОВЫХ** в арендной

модели и 30%+ по спекулятивному циклу.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по ЕГРН, обременениям и зарегистрированному праву	данные / юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость, последующая перепродажа	Входить в сделку только после документального подтверждения правового статуса и состава лота	Актуальная выписка ЕГРН, основание права, ограничения/обременения, состав объекта в процедуре торгов
Не подтверждены ключевые технические параметры помещения	данные / тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость сценариев аренды по блокам, профиль арендатора	Фиксировать сделку с учетом запаса на доведение и технические ограничения	Выделенная мощность, высота потолков, мокрые точки, вентиляция, пожарные системы, фактическое состояние помещения
Смешанный формат подвал + 1 этаж может ухудшать ликвидность единого блока	рынок / тех	Высокий	Цена, срок, ставка, вакансия	Опора на деление, отдельные входные решения и позиционирование не как одного крупного блока, а как набора меньших юнитов	План БТИ/техплан, фактическая связность этажей, возможность независимого доступа к блокам
Риск нелегальности или ограничений по входной группе и разгрузке	юр / тех	Средний	Ставка, CAPEX, реализуемость, профиль арендатора	Закладывать консервативный сценарий без переоценки преимуществ фасада и разгрузки	Правовой статус входа, разгрузочного узла, соответствие технической документации и факта
Длительная экспозиция и ограниченный круг покупателей на крупный лот	рынок	Средний	Цена, срок, торг	Использовать арендный сценарий как базовый и заходить только с дисконтом к рынку	История экспозиции аналогов 200–400 м ² , реакция рынка на текущий ask объекта
Банкротная процедура как фактор сделки	процедура / юр	Средний	Срок, реализуемость, цена входа	Закладывать дополнительный временной буфер и процедурные расходы	Условия торгов, порядок оформления, сроки передачи, состав документов лота
Превышение бюджета перепакетки	тех / рынок	Средний	CAPEX, доходность, срок стабилизации	Идти от минимально достаточной отделки и этапного запуска блоков	Смета доведения, объем инженерных работ, необходимость перепланировки



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — это крупное ПСН в жилом доме Автозаводского района с подтвержденной коммерческой средой вокруг и в самом доме. Его инвестиционная логика строится не на премиальном стрит-ритейле, а на **ГИБКОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**: аренда, деление на блоки и работа с районным сервисным спросом.

Рыночная стоимость объекта в текущем состоянии оценивается в **23,5–25,5 МЛН РУБ.**, типовой ориентир — **ОКОЛО 24,5 МЛН РУБ.** Реалистичная ставка аренды при сдаче целиком — **600–800 РУБ./М²/МЕС.**, при делении и перепаковке — **800–900 РУБ./М²/МЕС.** Ключевыми параметрами являются: доля 1 этажа, качество входной группы, подтверждение инженерии, делимость и объем CAPEX.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Жилой массив с действующей торгово-сервисной инфраструктурой в самом доме.
- Отдельный вход с улицы и визуально подтвержденная разгрузка.
- Площадь 351 м² позволяет собрать продукт под 2–3 арендаторов.
- Текущая цена экспозиции не выглядит завышенной относительно крупных блоков района.
- Есть альтернативность выхода: аренда, продажа, частичная перепаковка.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Смешанный формат подвал + 1 этаж дает рыночный дисконт к цене и ставке.
- Отсутствие отделки повышает входной CAPEX и удлиняет путь к доходу.
- Критичные инженерные и юридические параметры по самому помещению пока не раскрыты полноценно.
- Как единый лот объект менее ликвиден, чем районные блоки 50–150 м².
- Собственная история экспозиции показывает, что рынок требует дисконта и понятной упаковки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА С ДИСКОНТОМ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ АРЕНДА ПО 2–3 БЛОКАМ**. Именно этот сценарий лучше всего согласуется с характеристиками объекта и рынком: крупный лот такого типа хуже монетизируется единым блоком, но после деления получает более высокую ставку за м² и более широкий пул арендаторов.

Альтернатива — **АРЕНДА ЦЕЛИКОМ ОДНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ**. Она проще по реализации и требует меньшего CAPEX, но дает более низкую ставку, выше зависимость от одного арендатора и меньший запас по доходности.

Сценарий **ПРОДАЖИ КАК ЕСТЬ** стоит рассматривать как резервный выход, а не как основную стратегию. Он менее приоритетен, потому что upside ограничен текущим рынком, объект уже прошел неудачный этап экспозиции, а заметная прибыль при перепродаже возникает только при глубоком входе.

Базовая стратегия выбрана потому, что она одновременно:

- опирается на рынок, где меньшие блоки стоят и сдаются лучше крупных;
- дает рабочую доходность при целевом входе;
- снижает зависимость от одного пользователя;
- позволяет использовать сильные стороны объекта без обязательной полной реконцепции.

Ее реализация зависит от трех триггеров: подтверждение делимости, подтверждение инженерии и вход в сделку по цене не выше целевого диапазона.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОЛНОТА ЮРИДИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО ОБЪЕКТУ.

Это один из ключевых рисков, потому что объект продается в банкротной процедуре, а без подтвержденного статуса по ЕГРН нельзя корректно оценить чистоту входа. Риск влияет на цену, срок закрытия и саму реализуемость сделки. Критичное действие — получение полного пакета правоустанавливающих и реестровых документов по лоту.

02

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ.

Для ПСН именно мощность, мокрые точки, вентиляция, пожарные решения и планировочная логика определяют круг арендаторов и объем CAPEX. Риск влияет на ставку, сроки доведения и экономику базового сценария аренды по блокам. Критичное действие — очная техпроверка с планом, осмотром и базовой сметой.

03

ФОРМАТ ПОДВАЛ + 1 ЭТАЖ И СВЯЗАННАЯ С НИМ ЛИКВИДНОСТЬ.

Это структурный риск объекта: единый крупный смешанный блок рынок покупает и арендует медленнее. Он влияет на цену продажи, срок экспозиции, ставку и вакансию. Критичное действие — оценка реальной возможности разделить объект на независимые функциональные части с понятными входами.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту выглядит вход в диапазоне **18,5–20,0 МЛН РУБ.** Это уровень, при котором уже можно реализовать базовый арендный сценарий без чрезмерной зависимости от оптимистичных допущений по ставке и срокам. Если цена входа окажется ближе к **16,0–17,5 МЛН РУБ.**, объект становится заметно устойчивее к рискам и дает запас на непредвиденный CAPEX.

Вход по цене, близкой к текущей активной экспозиции **24,525 МЛН РУБ.**, допустим только для конечного пользователя, который покупает объект под собственные нужды и не требует инвесторской доходности. Для арендного инвестора такой вход выглядит перегруженным по риску и слабым по запасу.

До сделки критично подтвердить следующие параметры:

- актуальные права и отсутствие критичных обременений по ЕГРН;
- точный состав объекта по этажам и план БТИ/техплан;
- легальность входной группы и разгрузочного узла;
- выделенную электрическую мощность, мокрые точки, вентиляцию, пожарные системы;
- реальный объем работ для запуска хотя бы минимальной арендной упаковки.

Первоочередные действия, которые логично следуют из выбранной стратегии:

- зафиксировать переговорную позицию от целевого уровня входа, опираясь на историю неудачной экспозиции и текущее снижение цены;
- собрать правовой пакет по лоту и сверить его с фактом на объекте;

- сделать технический осмотр с укрупненной сметой на минимальную перепакровку;
- сразу просчитать 2–3 варианта деления и предварительно упаковать объект под районный сервисный спрос;
- держать продажу как резервный выход, но основную модель строить от аренды.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как **ГИБКИЙ РАЙОННЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АКТИВ**, но только при дисциплинированном входе и подтверждении ключевых юридико-технических параметров. Лучший инвестиционный подход — покупать с дисконтом к текущей экспозиции, делать минимально достаточную перепакровку и выводить объект в аренду по блокам.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Нежилое помещение, ул. Юлиуса Фучика, 13, пом. 3Б — tbankrot.ru](#)
- [Встроенное помещение 77,5 м², ул. Юлиуса Фучика, 13 — Гарант](#)
- [ПСН 74 м², ул. Лескова, 38 — Циан](#)
- [ПСН 111 м², ул. Дворовая, 30 — Циан](#)
- [ПСН 146,8 м², просп. Ильича, 34 — Циан](#)
- [ПСН 188,8 м², просп. Ильича, 34А — Циан](#)
- [ПСН 58,7 м², ул. Юлиуса Фучика, 5 — Циан](#)
- [ПСН 433,2 м², ул. Коломенская, 8к4 — Циан](#)
- [ПСН 116 м², ул. Родионова, 192В — Циан](#)
- [ПСН 100 м², Бойновский пер., 17А — Циан](#)
- [ПСН 82,9 м², ул. Белинского, 110 — Циан](#)
- [ПСН 64,9 м², ул. Деловая, 20 — Циан](#)
- [ПСН 1 113 м², ул. Родионова, 192к1 — Циан](#)
- [Торговое помещение, ул. Чаадаева — AFY](#)
- [Торговое помещение, просп. Гагарина, 21 — AFY](#)
- [Торговое помещение 351 м², ул. Юлиуса Фучика, 13, пом. 3Д — AFY](#)
- [Нежилое помещение, ул. Юлиуса Фучика, 13, пом. 3Д — tbankrot.ru](#)

АРЕНДА

- [ПСН 77 м², ул. Юлиуса Фучика, 13 — Циан](#)
- [ПСН 41,9 м², ул. Лескова, 7 — Циан](#)
- [ПСН 154 м², просп. Бусыгина, 18А — Циан](#)
- [ПСН 194 м², просп. Бусыгина, 18А — Циан](#)
- [ПСН 247,6 м², Молодежный просп., 1Б — Циан](#)
- [ПСН 60,4 м², ул. Дьяконова — Циан](#)
- [ПСН 85 м², ул. Веденяпина, 21 — Циан](#)
- [ПСН 100 м², ул. Веденяпина, 13 — Циан](#)
- [ПСН 42,4 м², ул. Юлиуса Фучика, 5 — Циан](#)
- [ПСН 470 м², просп. Ленина, 103А — Циан](#)
- [ПСН 66,6 м², Южное ш., 26В — Циан](#)
- [ПСН 894 м², Южное ш., 35 — Циан](#)
- [ПСН 220 м², ул. Героя Советского Союза Прыгунова, 7А — Циан](#)
- [ПСН 350 м², ул. Родионова, 192к1 — Циан](#)
- [ПСН 142 м², ул. Невзоровых, 64к2 — Циан](#)
- [ПСН 300 м², Канавинская ул., 21Б — Циан](#)
- [ПСН 300 м², просп. Ленина, 51к11 — Циан](#)
- [ПСН 200 м², ул. Чаадаева, 31 — Циан](#)

[Ссылка на карту](#)