

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Нежилое здание с земельным участком

Челябинская обл., Карталинский р-н, п.
Мичуринский, ул. Садовая, д. 27А

Нежилое здание · Здание свободного
назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ

Тип

Нежилое одноэтажное здание свободного назначения с земельным участком

Площадь

Здание – 37,3 м²; земельный участок – 91 м²

Адрес / район /
микрорайон

Челябинская обл., Карталинский р-н, п. Мичуринский, ул. Садовая, д. 27А; поселковая локация, первая линия

	Этаж / вход / формат	1/1 этаж; отдельный вход с улицы; отдельно стоящий малый коммерческий формат
	Текущее использование	Статус актива — в эксплуатации; подтвержденный действующий арендатор/оператор в открытых источниках не выявлен
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	1,40–1,60 млн руб.
	Типовой ориентир	Около 1,50 млн руб. или около 40,2 тыс. руб./м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с дисконтом, легкая упаковка и сдача целиком локальному арендатору. Ориентир ставки: 300–380 руб./м ² /мес.; поток: 11,2–14,2 тыс. руб./мес.; потенциальная доходность при рабочем входе: 10–16% годовых
	Срок	1–2 мес. на доведение + 2–6 мес. на поиск арендатора и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Перепродажа конечному пользователю после легкой упаковки по 1,40–1,60 млн руб. или 37,5–42,9 тыс. руб./м ²
	Альтернативный сценарий 2	Быстрый выход по 1,20–1,35 млн руб. как ликвидационный/ускоренный сценарий
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Малый чек входа; отдельно стоящий формат; первая линия и отдельный вход; собственный земельный участок под коммерческим объектом
	Слабые стороны	Очень тонкий локальный рынок; длинная экспозиция по объекту; часть критичных технико-правовых параметров не раскрыта; арендный спрос в поселке слабее, чем в Карталах
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	1,00–1,10 млн руб. или 26,8–29,5 тыс. руб./м ² . При таком уровне работают и арендный сценарий, и перепродажа конечному пользователю; ожидаемая вилка доходности: около 12–16% годовых по аренде или 30–45% по сценарию перепродажи
	Комфортный вход	0,85–0,95 млн руб. или 22,8–25,5 тыс. руб./м ² . Такой вход дает запас на CAPEX, срок экспозиции и торг; устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии; ориентир доходности: около 14–18% годовых по аренде или 40–50%+ по перепродаже
	Критично подтвердить до сделки	Состав обременений и порядок их снятия, фактическое состояние инженерии и отопления, правовой режим участка по ПЗЗ, фактический объем CAPEX на доведение объекта до арендопригодного состояния

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Челябинская обл., Карталинский р-н, п. Мичуринский, ул. Садовая, д. 27А
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	74:08:4801001:570
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР УЧАСТКА	74:08:4801001:489
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание; свободное назначение
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 37,3 м² + земельный участок 91 м²; лот продается единым составом

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ГОД ПОСТРОЙКИ / ЭТАЖНОСТЬ	2016 год; 1 этаж
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Малый единый блок; формат фактически рассчитан на использование целиком одним пользователем
СОСТОЯНИЕ / КОНФИГУРАЦИЯ	По фото — рабочее, но простое состояние; внутри небольшой торгово-сервисный формат, присутствуют стеллажи; фасад и часть внешних конструкций выглядят как объект, которому может потребоваться косметическое доведение
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Подтвержден отдельный вход с улицы
ЛИФТЫ	Не релевантно для одноэтажного малого здания
ТЕРРИТОРИЯ / УЧАСТОК	Участок 91 м², категория — земли населенных пунктов, ВРИ — для размещения объекта предпринимательской деятельности

ПОДЪЕЗДЫ / РАЗГРУЗКА / МАНЕВР	По фото и локации подтверждается наземный доступ с улицы; формализованные параметры разгрузки и маневра в источниках не раскрыты
ИНЖЕНЕРИЯ	Точные параметры по электрической мощности, водоснабжению, канализации, вентиляции, пожарной сигнализации и типу отопления объекта в открытых источниках не раскрыты
ПАРКОВКА / РЕЖИМ ДОСТУПА	По фото перед фасадом есть площадка для подъезда; формализованное количество машиномест не указано

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	П. Мичуринский, поселковая среда; объект расположен на ул. Садовой, по карте рядом находятся школа и Дом культуры
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Поселок является административным центром Мичуринского сельского поселения; расстояние до Карталов в открытых источниках указано около 12 км
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	В поселке подтверждены школа, Дом культуры, ФАП; это поддерживает локальный спрос на малый торгово-сервисный формат
ВИДИМОСТЬ / ТРАФИК	Подтверждена первая линия; количественные данные по пешеходному и автомобильному трафику не раскрыты
ХАРАКТЕР СПРОСА	Локация ориентирована прежде всего на локальный повседневный спрос поселка, а не на широкий городской поток

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база продажи включает **10 ОБЪЯВЛЕНИЙ-АНАЛОГОВ** по Карталинскому району и г. Карталы, не считая собственной экспозиции объекта. По глубине база распределяется следующим образом: **МИКРОЛОКАЦИЯ ПОСЕЛКА МИЧУРИНСКИЙ — 1 ПРЯМОЙ АНАЛОГ**, **ГОРОД КАРТАЛЫ — 8 ОБЪЯВЛЕНИЙ**, **ПРОЧИЕ ПОСЕЛКОВЫЕ ЛОТЫ РАЙОНА — 1 ОБЪЯВЛЕНИЕ**. География исследования сформирована по логике: сначала прямой локальный рынок поселка, затем конкурентный рынок районного центра и района в целом.

Сильные стороны базы: есть прямой поселковый аналог, есть несколько отдельно стоящих зданий с землей, есть история аукционных и рыночных публикаций, позволяющая оценить не только ask-цену, но и поведение продавцов во времени. Ограничения базы: рынок очень тонкий, часть предложений аукционные, часть объектов существенно крупнее по площади, а фактические цены сделок не раскрыты. Надежность базы для определения **РЫНОЧНОГО КОРИДОРА ПРОДАЖИ** — умеренная; для оценки **ВЛИЯНИЯ РАЗМЕРА ЛОТА НА ЛИКВИДНОСТЬ** — достаточная на уровне общих закономерностей, но не на уровне высокоточной статистики.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/ КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	tvoyadres.ru	п. Мичуринский, ул. Школьная, 8	30,4 м ²	1 080 000 руб.	35 526 руб./м ²	1/1 этаж, малый формат ПСН	Самый близкий по поселку и размеру, но без подтвержденного отдельного земельного участка в составе сравнения	Цена объекта может быть выше за счет участка, первой линии и более свежего года постройки
2	cian.ru	г. Карталы, ул. Железнодорожная, 31А	75 м ²	1 561 330 руб.	20 818 руб./м ²	Нежилое одноэтажное здание с участком 288 м ² , 1961 г.п.	Городская локация лучше, но объект крупнее и старше	Город поддерживает цену, возраст и большая площадь снижают руб./м ²
3	cian.ru	г. Карталы, ул. Пушкина, 15	95,5 м ²	1 880 000 руб.	19 742 руб./м ²	Нежилое здание-магазин, аукционный формат	Более городской и функционально понятный формат, но почти в 2,6 раза больше по площади	Большой размер лота снижает цену за м ²

4	cian.ru	г. Карталы, ул. Карталинский Рабочий, 49	191 м²	2 670 719 руб.	13 983 руб./м²	Отдельно стоящее здание магазина с участком 1 129 м²	Лучше земельная составляющая, но намного крупнее и более массовый городской формат	Крупный размер и более высокий общий чек снижают ликвидность и руб./м²
5	cian.ru	г. Карталы, ул. 2-й Стройучасток, 1	305,9 м²	7 510 000 руб.	24 562 руб./м²	Отдельно стоящее здание, участок 1 496 м²	Сильнее по масштабу и участку, но это другой бюджет и другой покупатель	Для объекта сравнение задает верхнюю городскую планку, но не прямую рыночную цену

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен по всей исследованной базе:** от 7,7 тыс. до 24,6 тыс. руб./м² по более крупным зданиям района и около 35,5–43,4 тыс. руб./м² по малым поселковым форматам 30–37 м².
- **Типовая рыночная цена для объекта как малого отдельно стоящего поселкового формата:** около 38–43 тыс. руб./м², что соответствует примерно 1,40–1,60 млн руб. за объект.
- **Средний городской фон Карталов** заметно ниже поселкового малого формата и чаще лежит в диапазоне около 19–25 тыс. руб./м²; это подтверждает, что премию объекту дает именно малый размер и низкий абсолютный чек.
- **Типовой покупатель:** локальный предприниматель или частный инвестор малого масштаба под собственное использование, магазин шаговой доступности, услуги или недорогую аренду.
- **Ликвидность:** низкая. Для подобных объектов типична экспозиция от нескольких месяцев; на срок сделки влияют микролокация, узкий круг покупателей, техническое состояние и формат продажи через торги.
- **Дисконт “заявлено → рынок”** по истории экспозиции выраженный: по самому объекту снижение ask-цены от 3,0 млн руб. до 1,62 млн руб. составляет около 46%, что указывает на необходимость реального торга и осторожности к верхним ценам экспозиции.
- **Влияние размера лота:** малые блоки 30–37 м² в поселке экспонируются на уровне около 35,5–43,4 тыс. руб./м² и потенциально более ликвидны за счет низкого входного билета; средние лоты 75–100 м² в Карталах чаще стоят около 19–21 тыс. руб./м² и продаются медленнее; крупные объекты 190–500+ м² дают широкий разброс около 14–25 тыс. руб./м² и заметно зависят от концепции и местоположения. Для рассматриваемого объекта это означает, что его основная ценность — не в делении, а в малом чеке входа.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база аренды включает **6 РЕЛЕВАНТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ**, из которых часть представляет собой частный рынок Карталов, а часть — аукционные/муниципальные предложения. По распределению: **МИКРОЛОКАЦИЯ ПОСЕЛКА МИЧУРИНСКИЙ — ПРЯМЫХ УСТОЙЧИВЫХ АРЕНДНЫХ АНАЛОГОВ НЕ ВЫЯВЛЕНО; ГОРОД КАРТАЛЫ / РАЙОННЫЙ ЦЕНТР — ОСНОВНАЯ БАЗА СРАВНЕНИЯ**. География собрана по логике конкурентного спроса: поскольку в самом поселке арендная витрина крайне слабая, реальным конкурентом для арендатора выступает г. Карталы.

Сильные стороны базы: есть диапазон ставок по частным и аукционным объектам, есть отдельно стоящие здания, есть объекты со схожим профилем ПСН. Ограничения базы: локальный рынок аренды в поселке почти не прозрачен, прямых сделок по Мичуринскому в открытых источниках не видно, а часть объявлений относится к аукционной аренде и задает нижнюю границу, но не типовую частную ставку. Надежность базы для определения **КОРИДОРА АРЕНДЫ** — умеренная, для точной оценки срока сдачи — ограниченная. По условиям рынка в объявлениях встречаются варианты с НДС, включенными КУ, 1 месяцем предоплаты и арендными каникулами.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	cian.ru	г. Карталы, ул. Калмыкова, 6	150,4 м²	10 083 руб./мес.	67 руб./ м²/мес.	Аукцион, НДС включен	Цокольный формат, не отдельно стоящее здание, муниципальный/ аукционный сегмент	Сильный понижающий ориентир, не является типовой частной ставкой для объекта
2	cian.ru	г. Карталы, пер. Зои Космодемьянской, 2	137,8 м²	34 631 руб./мес.	251 руб./ м²/мес.	Аукцион, прямая аренда	Крупнее объекта и в ином формате рынка	Нижняя граница рабочего коридора
3	shopandmall.ru	г. Карталы, ул. Славы, 17	757,4 м²	314 952 руб./мес.	416 руб./ м²/мес.	Чистовая отделка, ТЦ, первая линия, парковка	Сильно крупнее и качественнее, ТЦ вместо малого standalone-формата	Задаёт верх среднерыночного частного сегмента, но для объекта требует дисконта по локации
4	cian.ru	г. Карталы, ул. Братьев Кашириных, 30Б	268 м²	187 600 руб./мес.	700 руб./ м²/мес.	Каникулы, 1 мес. предоплата, первая линия, 50 кВт, парковка	Сильная городская торговая точка, качественная инженерия и трафик	Верх рынка; для объекта напрямую неприменим без существенного дисконта
5	cian.ru	г. Карталы, ул. Ленина, 9А	97,9 м²	17 683 руб./мес.	181 руб./ м²/мес.	Аукцион, НДС включен	Архивное аукционное объявление, более крупный блок	Подтверждает нижнюю часть диапазона, но не частную ставку сделки

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок по всей базе:** от 67 до 700 руб./м²/мес., но крайние значения формируются аукционными либо сильными городскими торговыми локациями.
- **Типовая ставка частного рынка Карталов** без учета аукционных искажений тяготеет к диапазону около 350–450 руб./м²/мес.
- **Для рассматриваемого объекта** с учетом поселковой локации, малого размера, отдельного входа и standalone-формата рабочий коридор аренды оценивается на уровне **300–380 руб./м²/мес.**, стартовая маркетинговая вилка — до 450 руб./м²/мес. при хорошей упаковке.
- **Типовой арендатор:** магазин повседневного спроса, локальный сервис, пункт выдачи, бытовые услуги, микросклад с фронт-офисом.
- **Типовые условия рынка:** 1 месяц предоплаты, иногда арендные каникулы, в части предложений КУ или НДС включены в ставку.
- **Ликвидность:** в Карталах сдача таких помещений обычно занимает от нескольких недель до нескольких месяцев; для поселка Мичуринский срок вероятно длиннее из-за более узкого спроса.
- **Влияние размера блока:** мелкие и средние блоки до 80 м² в городе держат около 360–500 руб./м²/мес. и обычно ликвиднее за счет умеренного абсолютного платежа; средние блоки 100–150 м² дают более широкий диапазон около 250–500 руб./м²/мес.; крупные блоки 180–268+ м² могут стоять как 376–700 руб./м²/мес., если стоят на сильной торговой точке. Для объекта это означает, что его малая площадь — плюс к ликвидности, но поселковая локация съедает часть премии.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту выявлены **несколько публикаций одной и той же экспозиции** на площадках торгов и агрегаторах. Объект выставлялся **целиком** как единый лот с земельным участком.

- **Где экспонируется:** TBankrot, ShopAndMall, TVoyAdres, ePilot и агрегаторы, переупаковывающие торги/продажу.
- **Формат:** продажа целиком; в открытых источниках не подтверждена устойчивая арендная экспозиция по объекту.
- **Диапазон цен по площадкам:** ранее 3,0 млн руб., затем 2,7 млн руб., текущая цена в актуальной экспозиции — 1,62 млн руб.
- **Статус:** часть публикаций активные, часть относятся к завершенным/прошедшим этапам торгов.
- **Первая выявленная дата экспозиции:** конец 2025 года по торгам; далее в 2026 году объект переупаковывался и публиковался повторно.
- **Динамика ask-цены:** снижение с 3,0 млн руб. до 1,62 млн руб. означает видимый дисконт около 46%.
- **Признаки долгой продажи:** есть. История с несколькими площадками, несколькими ценами и аукционными циклами указывает на слабую ликвидность и чувствительность к цене.

Вывод: текущая и прошлая экспозиция говорят о том, что объект продается на тонком рынке, требует существенного торга к верхним ценам и должен оцениваться с учетом длинного срока экспозиции.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент малой коммерческой недвижимости в Карталинском районе активен, но очень узок: предложений мало, а значимая часть рынка идет через торги и аукционы. Основной покупатель и арендатор — локальный малый бизнес, а не сетевой оператор. Для рассматриваемого объекта это означает, что стратегия должна опираться на низкий чек входа, понятный повседневный формат использования и консервативные сроки монетизации.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача целиком локальному арендатору	Рынок аренды Карталов показывает рабочий коридор 300–380 руб./м ² /мес. для подобного формата; объект малый, отдельно стоящий, с отдельным входом и первой линией	Магазин шаговой доступности, бытовые услуги, ПВЗ, локальный сервис	Сделать легкую косметику, привести фасад и входную группу в аккуратный вид, подготовить вывеску и понятную упаковку предложения	Формирование стабильного денежного потока, повышение ликвидности объекта и более понятной истории для последующей продажи
Продажа конечному пользователю как малого коммерческого здания	Прямой поселковый аналог и текущая рыночная экспозиция подтверждают спрос на малый чек входа; собственный участок и отдельно стоящий формат повышают привлекательность для пользователя “под себя”	Локальный предприниматель, частный покупатель под собственный бизнес, инвестор малого масштаба	Подготовить объект к показам, убрать визуальные следы износа, упаковать лот как готовый малый коммерческий объект с землей	Выход в рыночный диапазон 1,40–1,60 млн руб. при умеренном сроке экспозиции
Быстрый выход / ликвидационная продажа	История экспозиции объекта и рынка показывает сильную чувствительность к цене и необходимость дисконта для ускорения сделки	Покупатель на торгах, локальный предприниматель с ограниченным бюджетом, частный инвестор под недорогой вход	Выставить объект по нижней части рынка без дополнительных улучшений	Сокращение срока сделки ценой уступки по стоимости; рабочий диапазон 1,20–1,35 млн руб.

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ	
Аренда целиком после легкой упаковки	Ставка 300–380 руб./м²/мес.; месячный поток 11 190–14 174 руб./мес.; годовой поток 134 280–170 088 руб./год	3–8 мес. (1–2 мес. доведение + 2–6 мес. поиск арендатора/стабилизация)	CAPEX 100–250 тыс. руб.; риск более долгого подбора арендатора из-за поселковой локации	0,85–1,20 млн руб.	10–16% годовых		Нерелевантен как разовая метрика; для hold-стратегии ключевая метрика — годовой cash yield	Работает только при входе с дисконтом к текущей экспозиции
Продажа конечному пользователю	Цена реализации 1,40–1,60 млн руб.; 37,5–42,9 тыс. руб./м²	4–8 мес. экспозиции/сделки	CAPEX 0–100 тыс. руб.; риск длинной экспозиции и торга из-за тонкого спроса	0,93–1,15 млн руб.	30–50% годовых	30–50%		Основной продажный сценарий при покупке ниже текущего ask
Быстрая продажа	Цена реализации 1,20–1,35 млн руб.; 32,2–36,2 тыс. руб./м²	1–4 мес. экспозиции/сделки	CAPEX 0 руб.; риск ограниченного круга покупателей сохраняется, но компенсируется дисконтом	0,80–0,97 млн руб.	30–40% годовых	24–35%		Сценарий downside-выхода, а не основной способ монетизации

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическая ставка аренды и срок поиска арендатора: для малого поселкового объекта даже отклонение на 50–70 руб./м²/мес. заметно меняет допустимый вход.
- Продажные сценарии чувствительны к длине экспозиции и необходимости дополнительного дисконта: история самого объекта показывает, что рынок не принимает завышенную цену.
- На результат существенно влияет реальный CAPEX: если инженерия, отопление или фасад потребуют больше вложений, арендный сценарий быстро теряет запас.
- Критичны правовые и процедурные параметры сделки: наличие ограничений на регистрацию и порядок их снятия напрямую влияют на срок выхода и реализуемость сценариев.
- Рынок аренды в самом поселке малопрозрачен, поэтому сценарий сдачи особенно чувствителен к качеству упаковки объекта и адресному поиску арендатора.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 1,20 млн руб.** или около **32,2 тыс. руб./м²**. На этом уровне еще работает арендный сценарий в верхней части ставок и продажа конечному пользователю при продаже ближе к верхней границе рынка. Ориентир доходности: около 10–12% годовых по аренде или 25–35% в продажном сценарии. Это верхний допустимый вход без запаса на ошибки.

- **Целевой уровень входа:** 1,00–1,10 млн руб. или 26,8–29,5 тыс. руб./м². При таком входе рабочими становятся и аренда после легкой упаковки, и продажа конечному пользователю, а быстрый выход остается запасным вариантом. Ориентир доходности: около 12–16% годовых по аренде и 30–45% по перепродаже. Это базовая рекомендация.
- **Комфортный уровень входа:** 0,85–0,95 млн руб. или 22,8–25,5 тыс. руб./м². На этом уровне устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая консервативную быструю продажу, а также появляется запас на CAPEX, задержку по срокам и дополнительный торг. Ориентир доходности: около 14–18% годовых по аренде и 40–50%+ по перепродаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/ СРОК/СТАВКА/ ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Ограничения на регистрацию и история обременений по лоту	Юр / процедура	Высокий	Реализуемость сделки, срок, цена	Встроить в сделку жесткий порядок снятия ограничений и подтверждение перехода права без обременений	Полная выписка ЕГРН, документы организатора торгов/продавца о снятии ограничений, подтверждение отсутствия залога после перехода
Нехватка критичной информации по инженерии и отоплению	Данные / тех	Высокий	CAPEX, ставка, вакансия, реализуемость арендного сценария	До сделки зафиксировать фактический набор подключений и работоспособность систем, чтобы не завышать арендную модель	Электромощность, вода, канализация, тип отопления, вентиляция, пожарная сигнализация, текущее состояние сетей
Тонкий локальный рынок и длинная экспозиция	Рынок	Высокий	Срок, цена, ставка, вакансия	Закладывать консервативный срок монетизации, ориентироваться на низкий вход и адресный поиск конечного пользователя	Фактическая история экспозиции объекта и ближайших аналогов, количество обращений, конкурентные лоты в поселке и Картах
Фактическое состояние объекта и объем косметического/технического доведения	Тех	Средний	CAPEX, срок, ставка	Закладывать резерв на доведение и не строить сценарий “без вложений”	Осмотр фасада, кровли, входной группы, окон, внутренних помещений, внешних конструкций по периметру
Нехватка критичной информации по ПЗЗ и территориальной зоне участка	Данные / юр	Средний	Реализуемость сценариев использования, цена, сроки перепаковки	До принятия финального решения зафиксировать допустимые виды использования и ограничения по градостроительному регламенту	Код территориальной зоны, выписка/сведения по ПЗЗ, соответствие текущего использования ВРИ и регламенту
Слабая прозрачность реального арендного спроса именно в п. Мичуринский	Данные / рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок стабилизации, допустимый вход	Строить арендный сценарий консервативно и закладывать более длинный срок подбора арендатора, чем в Картах	Фактический интерес локальных арендаторов, обращения по объекту, наличие локальных операторов под подобный формат

Зависимость объекта от одной концепции использования	Рынок	Средний	Ставка, вакансия, ликвидность	Позиционировать объект максимально широко: магазин, услуги, ПВЗ, сервисный пункт	Насколько планировка и входная группа позволяют разные форматы без существенного CAPEX
--	-------	---------	-------------------------------	--	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый объект — это малое отдельно стоящее коммерческое здание 37,3 м² с участком 91 м² в поселковой локации, где основная инвестиционная логика строится не на масштабе, а на **НИЗКОМ ВХОДНОМ БИЛЕТЕ** и возможности работать с локальным повседневным спросом. По рынку продажи для конечного покупателя реалистичный ориентир находится в диапазоне **1,40–1,60 МЛН РУБ.**, типовой уровень — около **1,50 МЛН РУБ.** По аренде рабочий коридор для объекта оценивается на уровне **300–380 РУБ./М²/МЕС.**, что соответствует **11,2–14,2 ТЫС. РУБ./МЕС.** Ключевыми параметрами для кейса являются: малая площадь, отдельно стоящий формат, первая линия, наличие участка и одновременно — очень тонкий локальный рынок и длинная история экспозиции.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Малый абсолютный бюджет покупки, что расширяет круг потенциальных покупателей.
- Отдельно стоящее здание с отдельным входом и собственным участком под коммерческим использованием.
- Первая линия и формат, понятный для локального магазина, сервиса или ПВЗ.
- Год постройки 2016 — для районного рынка это сравнительно свежий объект.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Очень узкий рынок спроса в поселке; основной конкурентный рынок находится в Карталах.
- История экспозиции показывает слабую ликвидность и сильную чувствительность к цене.
- Не раскрыты ключевые инженерные параметры, что ограничивает точность арендной и CAPEX-модели.
- Объект слишком мал для деления и мультиаренды; монетизация в основном возможна только одним пользователем.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ: покупка только с дисконтом к текущей экспозиции, легкая упаковка объекта и дальнейшая **СДАЧА ЦЕЛИКОМ** локальному арендатору с сохранением опции последующей продажи стабилизированного актива конечному пользователю.

Эта стратегия выбрана как основная, потому что она лучше всего соответствует природе объекта: маленькая площадь, отдельно стоящий формат, первая линия и возможность работать с повседневным спросом. Качественно сценарий поддерживается характеристиками здания и локации; количественно — рабочей арендной ставкой 300–380 руб./м²/мес. и тем, что после косметического доведения объект может быть понятнее рынку, чем в текущем виде. По сложности реализации это умеренный сценарий: он не требует редевелопмента или деления, но требует аккуратной упаковки и консервативного ожидания по сроку подбора арендатора.

АЛЬТЕРНАТИВА: продажа конечному пользователю. Она остается полностью рабочей, но менее приоритетна как базовая, потому что рынок уже показал слабое принятие завышенной цены, а история объекта подтверждает необходимость существенного дисконта и времени на поиск покупателя.

БЫСТРАЯ ПРОДАЖА — это не стратегия создания стоимости, а запасной выход. Она полезна как нижняя граница ликвидности, но уступает базовой стратегии по потенциалу монетизации.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: вход по цене не выше целевого диапазона, подтверждение рабочей инженерии и возможности эксплуатировать объект без тяжелого CAPEX, а также наличие хотя бы одного понятного локального пользовательского сценария — магазин, услуги, ПВЗ или сервис.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ РИСК ПО ОГРАНИЧЕНИЯМ И СНЯТИЮ ОБРЕМЕНЕНИЙ.

Это один из ключевых рисков, потому что он влияет на саму реализуемость сделки и срок перехода права. При неблагоприятном развитии он может заморозить покупку или отложить перепродажу. Критичное действие — подтвердить по документам продавца и выписке ЕГРН фактический состав ограничений и порядок их снятия до регистрации.

02

НЕХВАТКА ИНФОРМАЦИИ ПО ИНЖЕНЕРИИ И ОТОПЛЕНИЮ.

Для такого малого здания это один из главных факторов арендопригодности. Если инженерия окажется слабой или потребует значительных вложений, вырастет CAPEX, увеличится вакансия и снизится ставка. Критичное действие — очный техосмотр с фиксацией всех подключений и состояния систем.

03

РИСК НИЗКОЙ ЛИКВИДНОСТИ НА ТОНКОМ РЫНКЕ.

Он ключевой, потому что уже подтвержден историей экспозиции самого объекта и характером рынка района. Этот риск влияет и на цену входа, и на срок продажи, и на срок сдачи. Критичное действие — принимать решение только при дисконте к текущему ask и не строить модель на оптимистичном сроке монетизации.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит следующим образом:

- **Максимально допустимый вход** — до 1,20 млн руб.. Выше этого уровня объект становится слишком чувствительным к сроку аренды, фактической ставке и CAPEX, а запас по перепродаже заметно сужается.
- **Рабочий целевой вход** — 1,00–1,10 млн руб.. Именно этот диапазон дает наиболее сбалансированную экономику: можно реализовать и арендный сценарий, и последующую продажу конечному пользователю, не завышая ожидания по рынку.
- **Комфортный вход** — 0,85–0,95 млн руб.. Он создает лучший запас на торг, доведение, длительность экспозиции и непредвиденные расходы.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: юридическую чистоту перехода права и снятие ограничений, инженерную пригодность объекта к эксплуатации, фактический объем вложений в косметику/фасад/входную группу, а также допустимые режимы использования участка и здания по градостроительным документам.

Первые действия, логично вытекающие из выбранной стратегии:

- зафиксировать документально состав прав и ограничений по зданию и участку;
- провести предметный технический осмотр с оценкой CAPEX;
- сформировать консервативную переговорную позицию от уровня целевого входа, опираясь на историю снижения цены объекта и слабую ликвидность рынка;
- после входа выполнить минимальную упаковку объекта под аренду: косметика, фасад, входная группа, вывеска, простая понятная планировка для одного пользователя;
- параллельно вести два канала монетизации: адресный поиск арендатора и продажную упаковку под конечного пользователя.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект можно рассматривать как нишевой малый коммерческий актив только при покупке **СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ ТЕКУЩЕЙ ЭКСПОЗИЦИИ**. Наилучший профиль инвестора — тот, кто готов работать с тонким локальным рынком, принимать более длинный срок монетизации и не рассчитывает на

широкий институциональный спрос.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Помещение 30,4 м², п. Мичуринский, ул. Школьная, 8 – tvoadres.ru](https://tvoadres.ru)
- [Нежилое здание 361 м², п. Снежный, Почтовый пер., 7Б – tvoadres.ru](https://tvoadres.ru)
- [ПСН 25,7 м², Нефтебазный пер., ЗЖ – ЦИАН](#)
- [Нежилое здание 95,5 м², ул. Пушкина, 15 – ЦИАН](#)
- [Здание 75 м², ул. Железнодорожная, 31А – ЦИАН](#)
- [Магазин 191 м², ул. Карталинский Рабочий, 49 – ЦИАН](#)
- [Здание 305,9 м², ул. 2-й Стройучасток, 1 – ЦИАН](#)
- [ПСН 507,9 м², ул. Братьев Кашириных, 1 – ЦИАН](#)
- [Техническое здание 910,3 м², ул. Карташева, 31А – ЦИАН](#)
- [Торговое здание 450,2 м², ул. Ленина, 14А – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [ПСН 37,3 м², п. Мичуринский, ул. Садовая, 27А – tvoadres.ru](https://tvoadres.ru)
- [Коммерческая недвижимость, ул. Садовая, 27А – epilot.ru](https://epilot.ru)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [ПСН 150,4 м², ул. Калмыкова, 6 – ЦИАН](#)
- [Отдельно стоящее здание 268 м², ул. Братьев Кашириных, 30Б – ЦИАН](#)
- [Здание / ПСН 137,8 м², пер. Зои Космодемьянской, 2 – ЦИАН](#)
- [ПСН 97,9 м², ул. Ленина, 9А – ЦИАН](#)
- [ПСН 32,3 м², ул. Калмыкова, 6 – ЦИАН](#)
- [Помещение в ТК 757,4 м², ул. Славы, 17 – ShopAndMall](#)
- [Каталог аренды ПСН в Карталинском районе – ЦИАН](#)
- [Каталог аренды коммерческой недвижимости в Карталах – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Объект по адресу п. Мичуринский, ул. Садовая, 27А – ShopAndMall](#)

[Ссылка на карту](#)