

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Магадан, ул Советская, д 5,
помещ 001

ПОМЕЩЕНИЕ НА УЛ. СОВЕТСКАЯ, 5, ПОМЕЩ. 001

г. Магадан, ул. Советская, д. 5, помещ. 001

Нежилое помещение · Помещение торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение торгового назначения в жилом доме
	Площадь	162 м ²
	Адрес / район / микролокация	г. Магадан, ул. Советская, д. 5, помещ. 001; встроенное помещение в 5-этажном МКД, спальный район
	Этаж / вход / формат	По исходным данным — 1 этаж, вход с улицы; по открытым источникам есть расхождение с указанием «цокольный этаж»; формат — магазин у дома

	Текущее использование	Действующий магазин, помещение занято сетевым арендатором алкогольного ритейла
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	17,0–20,0 млн ₽
	Ориентир	105–123 тыс. ₽/м² для продажи как действующего neighborhood retail с поправкой на вторую линию, слабую витринность и действующего арендатора
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Удержание в аренде как торгового помещения одному сетевому арендатору: 145–165 тыс. ₽/мес, 895–1 019 ₽/м²/мес, поток 1,74–1,98 млн ₽/год, ориентир доходности при входе 14,5 млн ₽ – около 12,0–13,7% годовых
	Срок	0–2 месяца на стабилизацию/перезаключение и рыночную упаковку, если арендатор сохраняется; 2–4 месяца при смене арендатора
	Альтернативный сценарий	Продажа как действующего арендного бизнеса: 17,0–20,0 млн ₽, 105–123 тыс. ₽/м², типовой срок экспозиции 4–8 месяцев
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Дополнительный сценарий	Легкая перепакровка фасада/входной группы и последующая аренда с выходом в продажу: ставка 155–175 тыс. ₽/мес, затем продажа 18,5–21,0 млн ₽
	Сильные стороны	Действующий сетевой арендатор; отдельный вход; торговая функция адреса подтверждена рынком; формат 162 м² подходит под магазин у дома
		Помещение находится в жилом массиве; дом не аварийный; центральные инженерные системы дома; помещение уже работает как retail
	Слабые стороны	Вторая линия и ограниченная видимость с потока; выраженная классическая витринность не подтверждается
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА		Есть расхождение по этажу; параметры мощности, вывески, условий аренды и юридических обременений не раскрыты
	Целевой вход	14,5 млн ₽ (≈ 89,5 тыс. ₽/м²): работают аренда как основной сценарий, продажа как арендного бизнеса и смешанный сценарий аренда + выход; ожидаемая вилка доходности 12–14% годовых по аренде и 25–40% ROI в продаже/смешанном сценарии
	Комфортный вход	13,0 млн ₽ (≈ 80,2 тыс. ₽/м²): создает запас под вакансию, косметический CAPEX и торг; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии; ориентир 13–15% годовых по аренде и 35–50% ROI в продаже/смешанном сценарии

	Критично подтвердить до сделки	Параметры действующего договора аренды, зарегистрированные обременения, этаж/легальность входной группы, мощность, вентиляцию, возможность вывески и фактическую конфигурацию помещения по технической документации
--	--------------------------------	---

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

Адрес г. Магадан, ул. Советская, д. 5, помещ. 001

Кадастровый номер 49:09:030117:649

Тип / назначение Нежилое помещение / помещение торгового назначения

Площадь / состав лота 162 м², встроенное помещение в жилом доме

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

Линия / расположение По исходным данным — вторая линия и дальше

Угловое / неугловое Угловое расположение по фото не подтверждается

Витрины Широкое витринное остекление не просматривается; фасадная витринность ограниченная

Отдельный вход Есть вход с улицы, подтверждается исходными данными и фото

Видимость с потока Средняя/ниже средней: фасад читается по вывеске, но помещение расположено не на первой линии

Зона разгрузки По фото возможна остановка вдоль фасада/проезда; отдельная организованная зона разгрузки не подтверждена

Планировка / делимость По поэтажному плану — несколько помещений и коридорная связка, не open-space; делимость потенциально возможна, но без подтвержденной технической схемы

Высота потолков 3 м по исходным данным; на плане указано h=2,90

Отделка / состояние Офисная/торговая эксплуатационная отделка; помещение используется как действующий магазин

Инженерия	Центральное отопление; по дому подтверждены центральные вода, канализация, электроснабжение, приточно-вытяжная вентиляция; по фото виден кассетный внутренний блок климатической техники
-----------	--

Мощность	В объявлении по аренде сопоставимых объектов для центра встречается 30 кВт, но по самому объекту величина мощности не раскрыта; это влияет на сценарии общепита и часть сервисов
----------	--

Мокрые точки	Наличие санузла подтверждается планом
--------------	---------------------------------------

Возможность вывески	Фактически вывеска «Бристоль» размещена на фасаде
---------------------	---

Этаж	По исходным данным — 1 этаж; в открытых картографических источниках по торговой точке фигурирует «цокольный этаж»
------	---

Текущее использование	Действующий магазин алкогольного/продовольственного формата, долгосрочная аренда заявлена продавцом
-----------------------	---

КЛЮЧЕВЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

Микролокация и окружение	Жилой массив, встроенная торговля в МКД, формат neighborhood retail
--------------------------	---

Транспортная доступность	Ближайшая указанная точка общественного транспорта — «Автовокзал», около 500 м / 6 минут пешком
--------------------------	---

Парковка	По 2ГИС рядом отображаются парковки; по фото возможна кратковременная остановка вдоль фасада
----------	--

Пешеходный / авто-трафик	Прямые замеры трафика не раскрыты; профиль локации — локальный трафик жителей спального района
--------------------------	--

Якоря спроса	Действующая торговая точка «Бристоль» по адресу; в выдаче по адресу также фигурируют другие сервисные точки
--------------	---

Конкурентная среда	Для района характерны встроенные помещения в жилом фонде, ПСН и торговые помещения малого формата; для сетевых арендаторов конкуренцию также составляют помещения в ТЦ и на центральных улицах
--------------------	--

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе продаж исследовано **17 ОБЪЕКТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** по сопоставимому сегменту торговых помещений и retail-compatible объектов, дополнительно использованы городские каталоги для проверки ширины предложения. По глубине покрытия база распределяется так: **5 ОБЪЯВЛЕНИЙ** на уровне районных/микрорайонных аналогов и **12 ОБЪЯВЛЕНИЙ** на уровне города и сопоставимых торговых кластеров.

Сильные стороны базы: в массиве есть встроенные помещения в МКД, действующие магазины, объекты под магазин/услуги, а также лоты с отдельным входом и близким функционалом. Это позволяет надежно увидеть ценовой коридор для обычного street retail Магадана и влияние размера блока на цену за м².

Ограничения базы: рынок узкий, часть предложений относится к ТЦ, части помещений или проблемным лотам; отдельные объявления содержат признаки аукционного формата либо технически слабой сопоставимости. Поэтому итоговая оценка строится не по одному числу, а по коридору с поправкой на вторую линию, витринность и действующего арендатора.

Надежность базы для определения рыночной стоимости объекта — **СРЕДНЯЯ**: база достаточна для обоснования ценового диапазона и ликвидности, но ограничена по количеству сделок и прозрачности фактических цен закрытия.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	пр-т Ленина, 22	102,8 м ²	12 000 000 ₽	116 732 ₽/м ²	1 этаж, центр, 2 входа, формат street retail	Центр города и более сильная локация; меньшая площадь	Цена аналога должна быть выше объекта
2	ЦИАН	ул. Берзина, 11А	69,2 м ²	8 900 000 ₽	128 613 ₽/м ²	1 этаж, отдельный вход, использовалось под ПВЗ, подходит под магазин/услуги	Меньший блок и более ликвидный размер; отдельный вход подтвержден	Цена аналога выше объекта
3	ЦИАН	ул. Флотская, 8	67,3 м ²	9 200 000 ₽	136 702 ₽/м ²	Действующий придомовой магазин, 1 этаж, отдельный вход, алкогольная лицензия	Очень близок по профилю покупателя, но существенно меньше по площади и ликвиднее	Цена аналога выше объекта
4	ЦИАН	ул. Зайцева, 25к1	67,3 м ²	7 500 000 ₽	111 441 ₽/м ²	1 этаж МКД, отдельный вход, под магазин/услуги	Близкий neighborhood retail, но меньшая площадь и иная микрорайонная локация	Цена аналога немного выше/сопоставима с объектом

5	ЦИАН	ул. Лукса, 10А	92,8 м²	8 000 000 Р	86 207 Р/м²	Торговое помещение, часть помещения	Слабее по качеству продукта, не готовый арендный бизнес	Цена аналога ниже объекта
6	ЦИАН	ул. Пролетарская, 42/1	74,7 м²	11 900 000 Р	159 304 Р/м²	1 этаж, жилой дом, капитальный ремонт, отдельный вход	Меньше по площади, лучше по отделке, сервисный формат и более ликвидный размер	Цена аналога выше объекта

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Общий диапазон ask-цен** по исследованному массиву очень широкий: от проблемных/подвальных лотов ниже 50 тыс. Р/м² до малых сильных торговых блоков выше 180 тыс. Р/м². Для нормального встроенного retail без trophy-локации рабочий сегмент концентрируется примерно в зоне **86–137 тыс. Р/м²**, а малые лучшие блоки в сильных местах стоят заметно дороже.
- **Типовая рыночная цена** для объекта данного профиля — **105–123 тыс. Р/м²**, что соответствует **17,0–20,0 млн Р** за 162 м².
- **Средний ориентир по короткой доверительной выборке** — около **123 тыс. Р/м²**, но для объекта применима скидка за вторую линию, слабую витринность и больший размер блока.
- **Типовой покупатель** — локальный инвестор под арендный бизнес, собственник малого/сетевого магазина у дома, реже пользователь под собственную торговлю или услуги.
- **Ликвидность** для блока 162 м² — средняя: быстрее продаются помещения 40–80 м²; крупнее 200 м² и технически слабые лоты экспонируются заметно дольше. Для объекта реалистичный срок экспозиции при рыночной цене — **4–8 месяцев**, при агрессивной цене — дольше.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по открытому рынку Магадана статистически не подтверждается; рынок непрозрачный, торг вероятнее выражается индивидуально в ходе сделки, чем в открытой аналитике.
- **Влияние размера лота:** малые блоки до 80 м² в сильных точках часто предлагаются по **125–240+ тыс. Р/м²** и являются наиболее ликвидными; средние блоки 80–150 м² — ориентировочно **86–130 тыс. Р/м²**; крупные блоки 150+ м² и особенно 200+ м² торгуются шире, часто **50–115 тыс. Р/м²** вне лучших локаций и реализуются медленнее. Для рассматриваемого объекта это означает, что премия за “готовый арендный бизнес” частично компенсирует дисконт за размер и вторую линию, но не выводит лот в верхний ценовой сегмент.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе аренды исследовано **9 ОБЪЕКТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** по retail и retail-compatible помещениям, дополнительно использованы каталоги площадок для контроля конкурентного поля. По уровням покрытия: прямых аналогов по дому нет, на уровне районов/микрлокаций — **2 АРХИВНЫХ ЛОКАЛЬНЫХ ОРИЕНТИРА**, на уровне города — **7 АКТИВНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**.

Сильные стороны базы: присутствуют встроенные помещения в жилых домах, помещения 1-го этажа, блоки 60–200+ м², а также объекты с отдельным входом, трафиком, ремонтом и торговой функцией. База позволяет оценить влияние размера блока на ставку и сроки сдачи.

Ограничения базы: рынок крайне узкий; часть предложений — ПСН, а не чистый retail; по некоторым объектам не раскрыты условия НДС/КУ/каникул, а один из офферов содержит техническую ошибку по сумме аренды, поэтому в таблицу доверительных аналогов он не включен.

Надежность базы для обоснования ставки — **СРЕДНЯЯ**. Для объекта можно уверенно определить рабочий арендный коридор, но верхняя граница чувствительна к фасадности, видимости и фактическим условиям действующей аренды.

ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ РЫНКА: встречаются варианты с включенным НДС, отдельно оплачиваемыми коммунальными услугами, арендными каникулами и депозитом от 0 до 2 месяцев. Для объекта отсутствие раскрытых условий действующей аренды влияет на точность оценки доходности.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН	Пролетарская ул., 34	89,9 м²	110 000 ₽/ мес	1 224 ₽/ м²/мес	Коммунальные включены, кроме электроэнергии; заявлены каникулы	Первая линия, высокий трафик, меньший блок, использовалось как магазин	Ставка аналога выше объекта
2	ЦИАН	просп. Ленина, 3	59,5 м²	90 000 ₽/ мес	1 513 ₽/м²/ мес	Под любой вид деятельности	Центр города, малый формат, более высокая ликвидность	Ставка аналога существенно выше объекта
3	ЦИАН	ул. Пушкина, 8	200 м²	200 000 ₽/мес	1 000 ₽/ м²/мес	Не раскрыты	Центральная локация, витражи, 2 зала, высокий трафик	Несмотря на больший размер, ставка поддерживается сильной локацией; для объекта это верхний ориентир
4	ЦИАН	мкр. Строитель	160 м²	130 000 ₽/мес	813 ₽/м²/ мес	Не раскрыты	Очень близок по площади, но расположен на 2 этаже	Ставка аналога ниже/на нижней границе для объекта
5	ЦИАН	ул. Берзина, 3	279 м²	250 000 ₽/мес	896 ₽/м²/ мес	Возможны каникулы	Сильнее по размеру и двум входам, но существенно крупнее	Ставка аналога близка к объекту, подтверждает сегмент средних/ крупных блоков
6	ЦИАН	ул. Зайцева, 25к1	67,3 м²	50 000 ₽/ мес	743 ₽/м²/ мес	Не раскрыты	Меньший блок, но не центральная локация и упрощенный формат	Ставка аналога ниже объекта, подтверждает нижнюю границу рынка

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ask-ставок** по релевантному рынку находится примерно в зоне **740–1 510 ₽/м²/мес.** Для блоков 150–200 м² рабочий сегмент заметно уже — около **810–1 000 ₽/м²/мес,** а сильные центральные помещения могут стоять выше.
- **Типовая ставка** для рассматриваемого объекта — **895–1 019 ₽/м²/мес,** или **145–165 тыс. ₽/мес.** Верхняя часть диапазона достижима при подтвержденных хороших условиях действующей аренды и качественной рыночной упаковке.
- **Типовой арендатор** — магазин у дома, алкомаркет, продуктовый формат, непродовольственный магазин, ПВЗ, бытовые услуги; для рассматриваемого адреса наиболее естественен именно retail convenience.
- **Типовые условия рынка** неоднородны: НДС и КУ в части объявлений включены, в части — нет; каникулы и гибкость по условиям используются как инструмент сделки. Для объекта это важно при оценке реального денежного потока.
- **Ликвидность** средняя: блоки 60–100 м² сдаются быстрее; помещения 150–200 м² сдаются дольше, но остаются рабочими для сетей и операторов формата “у дома”. Для объекта разумно закладывать **2–4 месяца** на поиск арендатора при выходе в рынок без действующего контракта.
- **Дисконт “заявлено → факт”** в статистическом виде не подтверждается; на этом рынке чаще снижают барьеры через каникулы, условия КУ и депозит, а не через публично видимый сильный дисконт по ставке.

- **Влияние размера блока:** малые блоки до 100 м² обычно стоят **1 200–1 500 Р/м²/мес** в хороших точках и являются самыми ликвидными; средние блоки 100–200 м² — **810–1 000 Р/м²/мес**; крупные блоки 200+ м² — около **900–1 000 Р/м²/мес**, но с более длинной экспозицией. Это означает, что объект как единый блок подходит под одну сеть или одного оператора, а не под премиальную мелкую нарезку.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент встроенного retail в Магадане остается небольшим и локальным: предложение ограничено, а спрос формируется главным образом сетями повседневного спроса и местными предпринимателями. Для рассматриваемого объекта это означает, что устойчивость денежного потока важнее попытки ориентироваться на максимальную цену за м². Вторая линия ограничивает премию, но подтвержденная работа сетевого арендатора поддерживает ликвидность в аренду и при продаже как арендного бизнеса.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Удержание в аренде как торгового помещения одному оператору	Рынок аренды для блоков 150–200 м ² подтверждает ставку порядка 145–165 тыс. ₽/мес; объект уже используется как магазин, отдельный вход и торговая функция адреса подтверждены	Сетевой алкомаркет, магазин у дома, продуктовый или непродовольственный оператор convenience-формата	Сохранить торговый профиль, актуализировать коммерческие условия, при необходимости выполнить косметическую перепакровку фасада и входной группы	Наиболее реалистичный сценарий с быстрым денежным потоком и умеренной вакантностью; поддерживает ликвидность объекта как арендного бизнеса
Продажа как действующего арендного бизнеса	На рынке продаж есть спрос на небольшие встроенные магазины и объекты с отдельным входом; наличие действующего арендатора расширяет круг инвесторов	Локальный инвестор, покупатель под арендный доход, собственник торговой недвижимости	Упаковать объект как income-producing asset: описание арендатора, срок договора, условия платежей, фотопрезентация, техплан	Позволяет получить цену выше, чем у пустого помещения аналогичного качества, но ниже лучших малых блоков первой линии
Легкая перепакровка фасада + аренда по улучшенной ставке + последующая продажа	По фото фасад и витринность выглядят слабее, чем у верхних аналогов; даже небольшое улучшение читаемости входа и фасада способно сократить вакансию и немного поднять ставку	Сетевой или локальный ритейл, инвестор на выходе после стабилизации дохода	Обновить фасадную часть, вывеску, входную группу, освещение и рыночную упаковку; зафиксировать улучшенные условия аренды; после стабилизации вывести в продажу	Потенциально повышает ставку и цену выхода, но требует CAPEX и зависит от качества фасадного эффекта на второй линии

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда как есть одному арендатору	Ставка: 145–165 тыс. ₽/мес; 895–1 019 ₽/м²/мес; поток: 1,74–1,98 млн ₽/год	0–2 месяца при сохранении арендатора; 2–4 месяца при замене	0,3–0,6 млн ₽ на фасад, мелкую косметику, маркетинговую упаковку; риск — зависимость от одного арендатора	10,5–17,5 млн ₽	10–14% при рабочем входе 14,5–17,0 млн ₽	Нерелевантно для hold-сценария	Основной рабочий сценарий
Продажа как есть	Цена реализации: 17,0–20,0 млн ₽; 105–123 тыс. ₽/м²	4–8 месяцев	0,2–0,5 млн ₽ на упаковку, брокеридж, косметику; риск — длинная экспозиция из-за второй линии и размера 162 м²	10,8–15,4 млн ₽	18–35% годовых в зависимости от цены входа и срока сделки	30–50%	Работает при входе заметно ниже рыночной цены конечного покупателя
Переупаковка + аренда + последующая продажа	Ставка после улучшений: 155–175 тыс. ₽/мес; 957–1 080 ₽/м²/мес; поток: 1,86–2,10 млн ₽/год; цена последующей продажи: 18,5–21,0 млн ₽	6–12 месяцев на улучшение, стабилизацию и выход в продажу	0,6–1,2 млн ₽; риск — ограниченный эффект фасадных улучшений из-за второй линии и неочевидной витринности	13,0–15,0 млн ₽	14–20% годовых	30–45%	Сценарий выше по сложности, но улучшает качество выхода

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика сильнее всего зависит от фактической ставки действующего арендатора и условий договора: разница даже в 10–15 тыс. ₽/мес заметно меняет допустимый уровень входа.
- Вторая линия и ограниченная витринность напрямую влияют на ставку, срок вакантности и глубину круга арендаторов/покупателей.
- Сценарии продажи чувствительны к длительности экспозиции: при затяжной продаже годовая доходность снижается даже при сохранении цены выхода.
- Сценарий переупаковки чувствителен к CAPEX: если улучшения фасада и входной группы стоят ближе к верхней границе, запас по доходности резко сужается.
- Неопределенность по мощности, вентиляции, легальности входа и зарегистрированной аренде ограничивает точность верхней части диапазона стоимости.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 16,5–17,0 МЛН ₽ (≈ 101,9–104,9 тыс. ₽/м²). На этом уровне уверенно работает прежде всего арендный сценарий с удержанием объекта как действующего торгового помещения. Ориентир доходности — около **10–12% ГОДОВЫХ**. Продажа как есть возможна, но запас по перепродаже ограничен, а сценарий зависит от качества арендатора и рыночной упаковки.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 14,5 МЛН Р ($\approx 89,5$ тыс. Р/м²). Это основной рабочий уровень: проходят аренда как основной сценарий, продажа как арендного бизнеса и смешанный сценарий с легкой перепакровкой. Ориентир — **12–14% ГОДОВЫХ** по аренде и **25–40% ROI** по продажным/смешанным сценариям. Именно этот уровень лучше всего балансирует доходность и рыночную реалистичность.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 13,0 МЛН Р ($\approx 80,2$ тыс. Р/м²). Такой вход создает запас под вакансию, торг, косметический CAPEX и возможные юридико-технические отклонения. При нем устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии. Ориентир — **13–15% ГОДОВЫХ** по аренде и **35–50% ROI** в продаже/смешанном сценарии.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Вторая линия и ограниченная витринность	Рынок	Высокий	Ставка, цена, срок, вакансии	Усилить фасад, читаемость вывески, входную группу и рыночную упаковку объекта	Фактическая видимость с основного потока, читаемость вывески, состояние фасада, сценарий подъезда/подхода
Зависимость от одного арендатора	Рынок	Высокий	Поток, вакансии, цена, реализуемость	Оценивать объект не только как “готовый арендный бизнес”, но и как помещение, пригодное к переаренде; закладывать резерв на смену арендатора	Срок договора, индексация, опции выхода, штрафы, депозит, история платежей, наличие регистрации аренды
Нехватка критичной информации по договору аренды	Данные	Высокий	Поток, цена, реализуемость, допустимый вход	Привязать цену входа к подтвержденному денежному потоку, а не к заявлению о “долгосрочной аренде”	Актуальный договор, ставка, КУ, НДС, срок, регистрация, обеспечительный платеж, арендные каникулы, история оплат
Расхождение по этажу: 1 этаж / цоколь	Данные	Средний	Цена, ставка, ликвидность, реализуемость	Использовать в переговорах консервативный подход к оценке до подтверждения техдокументацией	Позэтажный план, экспликация, кадастровые сведения, фактическая отметка пола относительно уровня земли
Нехватка критичной информации по правам и обременениям	Юр	Высокий	Реализуемость, цена, срок	Сделку привязывать к полной юридической верификации объекта	Выписка ЕГРН, правообладатель, обременения, запреты, зарегистрированная аренда, основания права
Неполные данные по мощности, вентиляции и допустимым форматам использования	Тех	Средний	Ставка, вакансии, CAPEX, сценарии	Оценивать объект преимущественно под текущий торговый профиль, без премии за общепит и сложные сервисы	Выделенная мощность, схема вентиляции, состояние ХВС/ГВС/ канализации, возможность вытяжки и дополнительного оборудования
Ограничение по вывеске и входной группе	Тех	Средний	Ставка, вакансии, цена	Закладывать только умеренный эффект от перепакровки фасада	Правовой режим фасада, согласования с ТСЖ, фактическая возможность расширения рекламной поверхности

Узкий и малоликвидный
рынок Магадана

Рынок

Средний

Срок, цена,
реализуемость

Ориентироваться на реальный, а не
максимальный рынок; продавать объект
как арендный бизнес, а не как
“универсальный” актив

Количество конкурентов в момент
выхода в рынок, динамика экспозиции
аналогов, активность локальных
инвесторов

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый объект – встроенное торговое помещение 162 м² в жилом доме, работающее в формате магазина у дома с сетевым арендатором. Это не premium street retail: объект находится на второй линии, с ограниченной витринностью и средней видимостью, зато его торговая функция уже подтверждена фактической эксплуатацией. Рыночная стоимость для конечного покупателя оценивается в диапазоне **17,0–20,0 МЛН Р**, а реалистичный арендный ориентир – **145–165 ТЫС. Р/МЕС**. Определяющими параметрами являются не столько площадь сама по себе, сколько подтвержденный денежный поток, качество входной группы, фактический этаж, условия аренды и возможность удерживать retail-профиль без длительной вакансии.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Действующий сетевой арендатор и подтвержденная торговая функция адреса.
- Отдельный вход с улицы и формат, понятный локальному рынку.
- Площадь 162 м² подходит под одного оператора neighborhood retail.
- Жилой массив поддерживает стабильный локальный спрос формата “магазин у дома”.
- Объект уже эксплуатируется, не требует тяжелого редевелопмента для базового сценария.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Вторая линия и слабая классическая витринность снижают премию к ставке и цене.
- Размер блока менее ликвиден, чем типовые 40–80 м².
- Доходность сильно зависит от одного арендатора и качества его договора.
- Есть критичные пробелы по юридической и технической информации.
- Локальный рынок Магадана узкий, поэтому сроки выхода из актива могут быть длиннее ожидаемого.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ВЫХОДОМ В ПРОДАЖУ КАК АРЕНДНОГО БИЗНЕСА. Именно она лучше всего соответствует и объекту, и рынку. Объект уже работает как retail convenience, а рынок Магадана ограничен по глубине: поэтому удержание действующего денежного потока важнее попытки немедленно перепродать актив по верхней границе. По качественной логике сценария это самый естественный путь: помещение не требует смены профиля, имеет отдельный вход и уже встроено в торговый контекст района. По экономике этот сценарий дает наиболее устойчивую доходность при входе до 14,5–17,0 млн Р и сохраняет возможность дальнейшей продажи с инвестиционной упаковкой.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ. Она возможна и рыночно обоснована, но менее приоритетна, потому что на рынке лучше и быстрее продаются меньшие по площади блоки и более видимые помещения. Без подтвержденного качественного договора аренды продажа опирается только на физику помещения, а в этой части объект уступает лучшим аналогам первой линии.

СЦЕНАРИЙ ПЕРЕПАКОВКИ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ВЫХОДОМ может быть добавлен как инструмент повышения качества актива, но он вторичен: доходность выше только при аккуратном CAPEX и при условии, что фасадные улучшения действительно сократят риск вакансии. Для второй линии эффект перепакровки есть, но он ограничен.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтвержденного и устойчивого договора аренды, отсутствия юридических сюрпризов по правам/обременениям и сохранения возможности использовать объект как магазин с текущей инженерией и входной группой.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПРОЗРАЧНОСТЬ ДЕЙСТВУЮЩЕГО АРЕНДНОГО ПОТОКА.

Это ключевой риск, потому что весь инвестиционный тезис объекта строится на арендной устойчивости. Если условия договора слабее ожиданий, снижается и допустимый уровень входа, и ликвидность при продаже как арендного бизнеса. Критичное действие — анализ договора аренды, истории платежей и регистрации обременения.

02

ВТОРАЯ ЛИНИЯ И ОГРАНИЧЕННАЯ ВИДИМОСТЬ.

Для торгового помещения это фундаментальный рыночный ограничитель. Он влияет на ставку, вакансию, круг арендаторов и срок продажи. Критичное действие — трезво оценивать объект не как prime retail, а как локальный neighborhood retail, а также закладывать только умеренный потенциал роста после перепакровки фасада.

03

ЮРИДИКО-ТЕХНИЧЕСКАЯ НЕПОЛНОТА ИСХОДНЫХ ДАННЫХ.

Расхождение по этажу, отсутствие раскрытых обременений, неуказанная мощность и нераскрытые параметры инженерии ограничивают точность оценки. Это влияет на реализуемость сделки, CAPEX и часть альтернативных сценариев. Критичное действие — полная сверка ЕГРН, техдокументации и инженерных параметров до фиксации цены входа.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Рабочая логика входа по объекту следующая:

- **До 17,0 млн Р** объект можно рассматривать как консервативный арендный актив, если договор аренды окажется качественным и подтвержденным.
- **Около 14,5 млн Р** — оптимальный уровень для сделки: он позволяет не только удерживать аренду, но и сохраняет потенциал выхода в продажу без критической зависимости от верхней границы рынка.
- **Около 13,0 млн Р** — комфортный уровень, если инвестор хочет запас на вакансию, косметический CAPEX, торг и юридико-технические отклонения.

До сделки критично подтвердить: действующий договор аренды и его экономику, выписку ЕГРН с правами и обременениями, фактический этаж и входную группу по техдокументации, выделенную мощность, параметры вентиляции, возможность размещения/сохранения вывески и состав коммунальных платежей.

Первые практические действия по выбранной стратегии:

- зафиксировать подтвержденный арендный поток и юридический статус аренды;
- оценить, требуется ли легкая перепакровка фасада и входной группы для повышения ликвидности;
- сформировать инвестиционную упаковку объекта как арендного бизнеса: договор, фото, техплан, описание локации, платежная дисциплина арендатора;
- при переговорах использовать выявленные риски как основание для движения к целевому уровню входа, а не к рыночной цене конечного покупателя.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен прежде всего как локальный арендный retail-актив, а не как спекулятивная перепродажа “по верхнему рынку”. Сделка выглядит оправданной при цене входа около **14,5 МЛН Р**, а комфортной — ближе к **13,0 МЛН Р**, при обязательном подтверждении аренды и юридико-технического статуса помещения.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Продажа торговых помещений в Магадане – ЦИАН](#)
- [Продажа торговых помещений в Магадане – Restate](#)
- [Торговое помещение 102,8 м², пр-т Ленина, 22](#)
- [Нежилое помещение 69,2 м², ул. Берзина, 11А](#)
- [Нежилое помещение 74,7 м², ул. Пролетарская, 42/1](#)
- [Торговое помещение 51,3 м², ул. Пролетарская, 61](#)
- [Торговое помещение 69,4 м², ул. Наровчатова, 11/69](#)
- [Торговое помещение 40,8 м², ул. Пушкина, 7](#)
- [ПСН/торговое 367 м², ул. Полярная, 8](#)
- [ПСН/общепит 85,1 м², ул. Марчekanская, 31](#)
- [Торговая площадь 70 м², ул. Марчekanская, 31](#)
- [Торговое помещение 1 719 м², ТЦ GRAND, ул. Гагарина, 28](#)
- [Торговое помещение 92,8 м², ул. Лукса, 10А](#)
- [Торговое помещение 41,8 м², ул. Парковая, 1](#)
- [Торговое помещение 50,4 м², пр-т Карла Маркса, 49](#)
- [Готовый бизнес/магазин 67,3 м², ул. Флотская, 8](#)
- [ПСН/торговое 282 м², пгт Уптар, ул. Центральная, 29](#)
- [ПСН 67,3 м², ул. Зайцева, 25к1](#)
- [ПСН 250 м², ул. Якутская, 67](#)

АРЕНДА

- [Торговая площадь 43 м², ул. Берзина, 19](#)
- [ПСН 33,8 м², Пролетарская ул., 11](#)
- [ПСН 102,8 м², просп. Ленина, 22](#)
- [ПСН 67,3 м², ул. Зайцева, 25к1](#)
- [Торговая площадь 89,9 м², Пролетарская ул., 34](#)
- [ПСН 160 м², мкр. Строитель](#)
- [ПСН 200 м², ул. Пушкина, 8](#)
- [Торговая площадь 59,5 м², просп. Ленина, 3](#)
- [ПСН 279 м², ул. Берзина, 3](#)
- [Аренда торговых площадей в Магадане – ЦИАН](#)
- [Аренда ПСН от собственника в Магадане и области – ONREALT](#)

[Ссылка на карту](#)