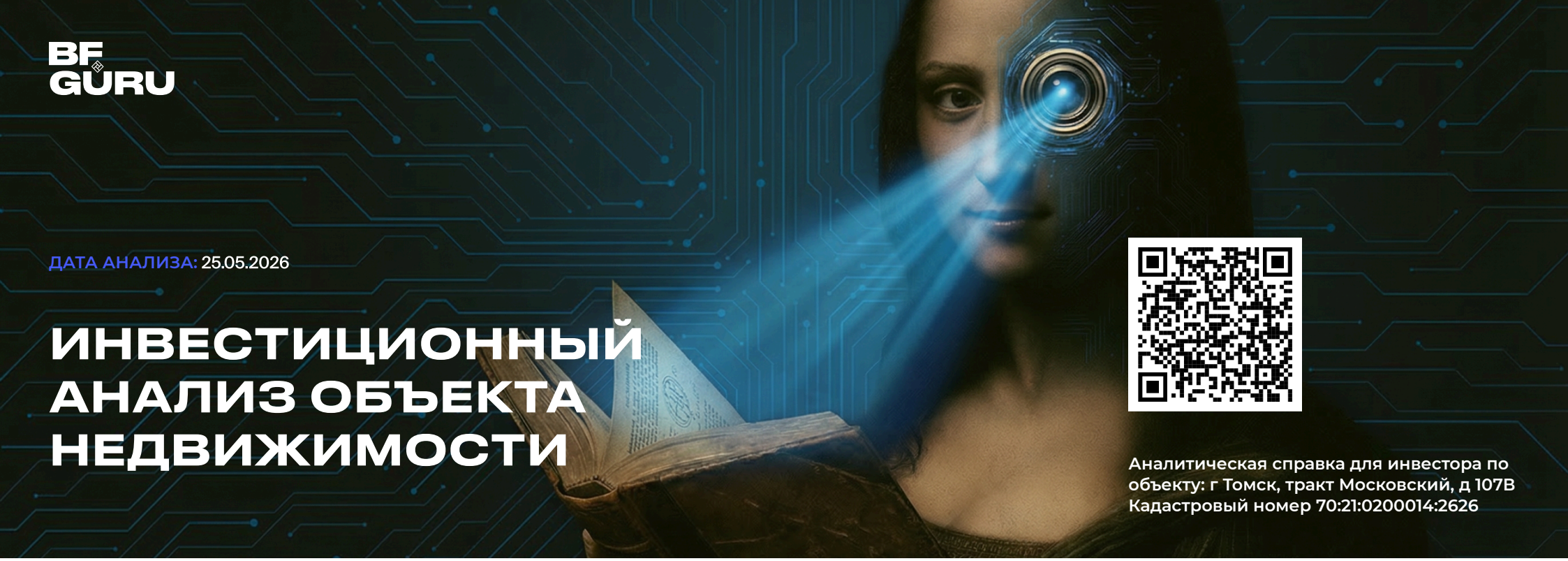


BF GURU

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Аналитическая справка для инвестора по объекту: г Томск, тракт Московский, д 107В
Кадастровый номер 70:21:0200014:2626

ПОМЕЩЕНИЕ СВОБОДНОГО НАЗНАЧЕНИЯ №1002
г. Томск, Московский тракт, д. 107В
Нежилое помещение · Помещение свободного назначения
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое помещение, ПСН
	Площадь	60,5 м²
	Адрес / район / микролокация	г. Томск, Московский тракт, 107В, Кировский район, ЖК «Стрижи» / ЖК «Московский», кластер у р. Томь
	Этаж / вход / формат	1 этаж, вход со двора, торгово-офисный / сервисный формат

	Текущее использование	В эксплуатации, предлагается к продаже, действующий арендатор не подтвержден
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	6,96–7,56 млн руб.
	Типовой ориентир	Около 7,26 млн руб. или 120 000 руб./м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача единым блоком под услуги / кабинетный бизнес после базовой отделки: 48 000–55 000 руб./мес. или 795–910 руб./м²/мес.; потенциальная доходность зависит от цены входа и без дисконта к рынку выглядит ограниченной
	Срок	Доведение и поиск арендатора: ориентировочно 4–7 мес.
	Альтернативный сценарий	Продажа конечному пользователю как есть: 6,96–7,56 млн руб. или 115 000–125 000 руб./м²; типовой срок экспозиции 4–8 мес.
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом: 6,35–6,78 млн руб. или 105 000–112 000 руб./м²; типовой срок 2–4 мес.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый жилой комплекс; 1 этаж; ликвидный малый метраж; кабинетная планировка и окна по двум фасадам
		Близость университетов, медкластера и жилой среды
		Паркинг в проекте: подземный и наземный
		Малый чек входа относительно крупных коммерческих блоков в том же комплексе
	Слабые стороны	Вход со двора, а не подтвержденная первая линия
		Помещение без отделки
		Не подтверждены ключевые коммерческие параметры: мощность, вентиляция, легальность отдельного входа, ВРИ помещения
		Есть адресные расхождения по проекту и банкротный контур продавца
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	5,20–5,50 млн руб. или 86 000–91 000 руб./м². При таком входе рабочими становятся аренда после базовой отделки и перепродажа конечному пользователю; ориентир по доходности: около 9–11% годовых по аренде до учета CAPEX и 27–45% ROI по продажному сценарию

Комфортный вход	4,80–5,00 млн руб. или 79 000–83 000 руб./м². Создает запас под отделку, срок экспозиции и торг; устойчиво работают аренда и оба продажных сценария; ориентир по доходности: около 10–13% годовых по аренде до учета CAPEX и 35–55% ROI по продажным сценариям
Что критично подтвердить до сделки	Техплан и фактическую конфигурацию, ВРИ, точную электромощность, вентиляцию и мокрые точки, юридический режим входной группы, адресную идентификацию 107В / 109Б стр.4, порядок снятия залога ПАО Сбербанк по итогам сделки

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	г. Томск, Московский тракт, д. 107В
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	70:21:0200014:2626
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / помещение свободного назначения, в объявлениях также позиционируется как торгово-офисное
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	60,5 м², помещение №1002

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖ / ФОРМАТ	1 этаж в 24-этажном жилом доме класса В / ЖК комфорт+
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Кабинетная конфигурация: основные помещения 19,5 м², 16,1 м², 15,8 м², коридор 6,0 м², два малых помещения 1,8 м² и 1,3 м²; формат подходит под услуги, офис, кабинетный сервис
ОКНА / ФАСАД	По плану окна расположены по двум фасадам помещения
ВХОД	Подтвержден вход со двора
ОТДЕЛКА / СОСТОЯНИЕ	Без отделки; статус актива — в эксплуатации
ПАРКОВКА	В карточке объекта указаны подземный и наземный паркинг; по проекту также заявлен подземный паркинг
ИНЖЕНЕРИЯ	Для дома подтверждены центральное ГВС и цифровой учет ресурсов; точная электромощность, параметры вентиляции и кондиционирования именно по помещению в открытых источниках не раскрыты

ОТДЕЛЬНЫЙ ВХОД / ВИТРИНЫ / ВЫСОТА ПОТОЛКОВ	Для данного лота не подтверждены открытыми источниками

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Кировский район Томска, жилой кластер на Московском тракте у р. Томь; окружение смешанное: жилье, университетская и медицинская среда, сервисная инфраструктура
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Ближайшая остановка — «Ул. Учебная», ориентировочно 380–500 м
ЯКОРЯ СПРОСА	ТГУ, ТПУ, Госпиталь Савиных, медцентры, кафе, фитнес, внутренняя аудитория жилого комплекса
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Объект расположен в крупном новом ЖК, но подтвержден именно дворный формат входа; это снижает прямую витринность относительно первой линии
КОММЕРЧЕСКАЯ СРЕДА ПРОЕКТА	В составе проекта заявлены торговый центр, супермаркет, фитнес и сервисы для жителей; коммерческая функция здания подтверждается позиционированием комплекса

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована многоуровневая база предложения:

- дом / тот же комплекс и ближайший кластер — 4 прямых ориентира по адресу и связанному ЖК;
- Московский тракт — 10 объявлений;
- Кировский район — 84 объявления;
- Томск — 418 объявлений по продаже коммерческих помещений.

География исследования построена от наиболее релевантного уровня к более широкому рынку: тот же дом и ЖК → Московский тракт → Кировский район → город Томск. Сильная сторона базы — наличие прямых сопоставлений в том же комплексе, что позволяет уверенно оценить премию малого блока к крупным помещениям. Ограничение базы — рынок представлен в основном ценами предложения, а не закрытыми сделками; поэтому выводы по дисконту «заявлено → факт» и точному сроку продажи носят ориентировочный характер. В целом база достаточна для обоснования рыночного диапазона стоимости, ликвидности и влияния размера лота на цену за м².

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	Olan / ЖК «Стрижи»	Московский тракт, 107В	63,2 м²	7 791 000 руб.	123 275 руб./м²	1 этаж, без отделки, ПСН, жилой дом	Практически тот же формат, площадь немного больше	Нейтрально; ключевой прямой ориентир
2	Investor Tomsk	Московский тракт, 107В	380 м²	38 000 000 руб.	100 000 руб./м²	2 этаж, черновая отделка, 2 входные группы, подходит под офис/медицину	Гораздо крупнее, другой этаж, иной круг покупателей	– по цене за м²; показывает дисконт крупного блока
3	ЦИАН	ул. Белинского, 40	73 м²	7 500 000 руб.	102 740 руб./м²	1 этаж, отдельный вход, центральные коммуникации, кондиционер, вентиляция	Сильнее по инженерии и входной группе, но не в новом ЖК-кластере объекта	Скорее + к цене аналога; объект не должен стоить дороже него без подтверждения входной группы
4	ЦИАН	пер. Нахимова, 10	176,4 м²	13 500 000 руб.	76 531 руб./м²	1 этаж, кирпичный дом, 2 отдельных входа, свободная планировка	Сильно крупнее, иной формат покупки	– по цене за м²; подтверждает премию малого лота

5	ЦИАН	ул. Красноармейская, 122	295,6 м²	36 000 000 руб.	121 786 руб./м²	1 этаж, ПСН	Более крупный формат и другая торговая среда	Умеренно +; верхняя граница для сильных 1-этажных объектов района
6	ЦИАН	ул. Красноармейская, 55/1	222,2 м²	28 500 000 руб.	128 263 руб./м²	1 этаж, помещение свободно	Крупнее и в более сформированной центральной локации	+; подтверждает, что 124 тыс. руб./м² для объекта не выглядит занижением

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен предложения по релевантной воронке:** от 76 500 до 128 000 руб./м² по районным аналогам; внутри самого комплекса и прямого конкурентного поля — 100 000–123 300 руб./м².
- **Типовая рыночная цена объекта:** около 120 000 руб./м², что соответствует примерно 7,26 млн руб. за 60,5 м². Рабочий рыночный диапазон — 6,96–7,56 млн руб. или 115 000–125 000 руб./м².
- **Средний ориентир по широкому рынку:** по Московскому тракту около 99 800 руб./м², по сегменту «под коммерцию» по Томску около 102 600 руб./м²; объект выше этих уровней за счет нового комплекса и малого метража.
- **Типовой покупатель:** конечный пользователь под собственный сервисный бизнес или частный инвестор с небольшим чеком входа.
- **Ликвидность:** для блока 60,5 м² ожидаемо выше средней по городу, но ниже, чем у первой линии, из-за входа со двора и отсутствия отделки. Типовой срок экспозиции по такому формату — 4–8 мес.; при агрессивной цене возможна сделка за 2–4 мес.
- **Дисконт «заявлено → факт»:** надежно не подтвержден открытыми сделками; рынок читается преимущественно по ask-ценам.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** малые блоки 60–70 м² в этой локации держат около 123–124 тыс. руб./м² и продаются наиболее широко по целевой аудитории; средние и крупные блоки 170–380 м² торгуются в диапазоне около 76 000–100 000 руб./м² и требуют более узкого покупателя. Для объекта это означает рыночную премию за малый размер, но без потенциала премии первой линии.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для рынка аренды использована следующая база:

- Московский тракт — 8 объявлений;
- Кировский район, ПСН — 92 объявления;
- Томск — 652 объявления по коммерческой аренде.

Глубина рынка по точечному адресу ограничена: активного арендного предложения именно по 107В не найдено, поэтому оценка ставки строится по оси Московского тракта, по смежному кластеру 107 / 109Бк3 и по конкурентным улицам студенческо-медицинской зоны Кировского района. Сильная сторона базы — достаточный районный массив по ПСН; ограничение — неоднородность форматов и условий, а также неполная прозрачность по НДС, коммунальным услугам, каникулам и депозитам. База позволяет надежно определить коридор ставки, но умеренно надежна для точной оценки эффективной доходности без нормализации условий аренды.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)

1	ЦИАН	Московский тракт, 107	160 м²	136 000 руб./мес.	850 руб./м²/мес.	Точные условия не раскрыты	Крупнее, современный ремонт, витражные окна, действующие соседи	+; аналог сильнее объекта по готовности и витринности
2	ЦИАН	ЖК «Стрижи», Московский тракт, 109Бк3	358 м²	250 000 руб./мес.	698 руб./м²/мес.	Точные условия не раскрыты	Сильно крупнее, черновая отделка, 2 отдельных входа	–; показывает ставку крупных сырых блоков в том же кластере
3	ЦИАН	Московский тракт, 6/3	63 м²	47 000 руб./мес.	746 руб./м²/мес.	Точные условия не раскрыты	Почти та же площадь, но другая среда и не новый ЖК	Нейтрально / умеренно –
4	ЦИАН	ул. Учебная, 38	63 м²	65 000 руб./мес.	1 032 руб./м²/мес.	КУ не включены	Сильный трафик, отдельная парковка, лучшая читаемость	+; верх рынка относительно объекта
5	ЦИАН	ул. Усова, 11Б	80 м²	45 000 руб./мес.	563 руб./м²/мес.	КУ не включены	Цоколь, отдельный вход, специальный формат использования	–; нижняя граница рынка
6	ЦИАН	ул. Елизаровых, 44	43 м²	47 300 руб./мес.	1 100 руб./м²/мес.	Точные условия не раскрыты	Красная линия, 2 отдельных входа, меньшая площадь	+; премиальный малый блок, не прямой аналог

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок:** по релевантному сегменту около 560–1 100 руб./м²/мес.; по оси Московского тракта и ближайшему кластеру — в основном 700–850 руб./м²/мес.
- **Типовая ставка для объекта:** 795–910 руб./м²/мес., что соответствует 48 000–55 000 руб./мес. за 60,5 м² после базовой отделки и рыночной упаковки.
- **Нижняя граница для сдачи как есть:** около 650–800 руб./м²/мес. или 39 000–48 000 руб./мес., если помещение выводится без полноценной отделки и с дисконтом за вход со двора.
- **Типовой арендатор:** услуги, кабинетный бизнес, бьюти, небольшая медицина, образовательный сервис, ПВЗ, сервис для жителей ЖК и ближайшего кластера.
- **Типовые условия рынка:** в базе встречаются варианты с НДС, без НДС и на УСН; коммунальные услуги нередко оплачиваются отдельно; рынок допускает каникулярный период как инструмент согласования, особенно для сырых помещений.
- **Ликвидность:** формат 40–80 м² наиболее ликвиден; фактор размера работает в плюс объекту. Основные ограничители скорости сдачи — отсутствие отделки и дворный вход. Срок поиска арендатора для объекта в базовом сценарии — ориентировочно 2–4 мес. после подготовки помещения.
- **Влияние размера блока:** малые блоки до 80 м² обычно сдаются по 700–1 100 руб./м²/мес.; средние 100–200 м² — около 740–850 руб./м²/мес.; крупные 250+ м² чаще уходят в диапазон 550–700 руб./м²/мес. Для объекта это подтверждает привлекательность малого формата, но не компенсирует технические ограничения.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому объекту найдены 4 активные площадки экспозиции продажи: TBankrot, ShopAndMall, Gde.ru и Olan. Формат экспозиции — продажа целиком как помещения 60,5 м². Диапазон ask-цены на площадках одинаковый: 7 510 000 руб. или 124 132 руб./м². Статус объявлений — активные; признаков изменения ask-цены в доступной истории не выявлено.

Первая подтвержденная дата экспозиции — 24.04.2026 в банкротных торгах, далее лот был переупакован на агрегаторах и классифайдах в начале мая 2026. Существенных расхождений по площади и базовым параметрам между площадками не выявлено. На дату анализа признаков долгой продажи нет: рыночная экспозиция пока короткая и

сама по себе не говорит ни о слабой, ни о высокой ликвидности. Важный сигнал — объект продается в составе банкротной реализации, что может ограничивать часть конечных покупателей, но одновременно задает понятный ценовой якорь рынку.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент малых ПСН в Томске остается активным, но чувствительным к входной группе, готовности помещения и качеству трафика. Основной спрос формируют конечные пользователи и малый сервисный бизнес, а не институциональные инвесторы. Для рассматриваемого объекта это означает: размер блока и новизна проекта поддерживают интерес, но без подтвержденной витринности и инженерии ставка и цена будут находиться в средней, а не в премиальной части рынка.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда единым блоком под услуги / кабинетный бизнес	Рынок аренды для блоков 60–80 м² в релевантной зоне — около 700–1 100 руб./м²/мес.; кабинетная планировка, 1 этаж и окна по двум фасадам подходят под услуги и офисный сервис	Бьюти, небольшая медицина, образовательный сервис, ПВЗ, офис услуг, сервис для жителей комплекса	Выполнить базовую отделку, привести помещение в арендопригодный вид, упаковать навигацию и позиционировать под сервисный формат	Создание регулярного арендного потока 48 000–55 000 руб./мес.; повышение ликвидности для последующей продажи как готового продукта
Продажа конечному пользователю как есть	Внутри того же комплекса малые блоки 60–63 м² выставлены по 123–124 тыс. руб./м²; новый ЖК и малый метраж поддерживают интерес конечного пользователя	Собственник бизнеса под себя, частный инвестор, пользователь услуг / офиса малого формата	Сделать чистую упаковку объекта, акцентировать 1 этаж, малый чек входа, окружение ЖК и близость университетско-медицинского кластера	Реализация в рыночном диапазоне 6,96–7,56 млн руб.; минимальный операционный риск и отсутствие расходов на доведение, кроме маркетинговой упаковки
Быстрая продажа с дисконтом	Рынок чувствителен к цене; при дворном входе и отсутствии отделки ускорение сделки достигается через дисконт относительно типового рынка	Инвестор с дисконтом ко входу, конечный пользователь с ограниченным бюджетом	Вывести лот по цене ниже типового рынка, упростить сделку и подчеркнуть готовность к быстрому выходу	Сокращение срока экспозиции до 2–4 мес.; снижение цены реализации до 6,35–6,78 млн руб.

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда единым блоком	Ставка: 48 000–55 000 руб./мес.; 795–910 руб./м²/мес.; поток: 576 000–660 000 руб./год	4–7 мес. (доведение + поиск арендатора + стабилизация)	Помещение без отделки; CAPEX на базовую отделку не раскрыт исходными данными, что ограничивает точность чистой доходности	2,88–6,60 млн руб. при целевой доходности 10–20% годовых до учета CAPEX	10–20% годовых при входе в указанном диапазоне	Нерелевантен как разовая метрика; ключевая метрика — текущая доходность	При рыночной цене 6,96–7,56 млн руб. арендный сценарий выглядит слабым без существенного дисконта ко входу
Продажа как есть	Цена реализации: 6,96–7,56 млн руб.; 115 000–125 000 руб./м²	4–8 мес. экспозиции / сделки	CAPEX минимальный; основной риск — срок продажи при входе со двора и без отделки	4,64–5,82 млн руб. при целевом ROI 30–50%	Около 35–75% годовых в зависимости от срока сделки и цены входа	30–50%	Основной рабочий продажный сценарий
Быстрая продажа	Цена реализации: 6,35–6,78 млн руб.; 105 000–112 000 руб./м²	2–4 мес. экспозиции / сделки	CAPEX минимальный; ключевой инструмент — ценовой дисконт	4,23–5,22 млн руб. при целевом ROI 30–50%	Около 40–90% годовых в зависимости от срока сделки и цены входа	30–50%	Сценарий для быстрого выхода, но с меньшей абсолютной прибылью

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика сильнее всего зависит от подтверждения входной группы, инженерии и фактической арендопригодности помещения под сервисный формат.
- Арендный сценарий наиболее чувствителен к CAPEX на отделку: без сметы нельзя надежно посчитать чистую доходность.
- Продажные сценарии чувствительны к сроку экспозиции и к тому, насколько рынок воспринимает объект как сервисный блок ЖК, а не как слабый дворный офис.
- Цена входа критична: при входе близко к текущему ask продажный upside ограничен, а арендная модель не дает комфортной доходности.
- Адресные и юридические особенности банкротной продажи влияют на круг покупателей и скорость сделки.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- Максимальный уровень входа: 5,80 млн руб. или около 95 900 руб./м². На этом уровне еще работает сценарий продажи как есть с минимально приемлемым ROI около 30%; аренда остается слабой, а запас по рискам ограничен.
- Целевой уровень входа: 5,20–5,50 млн руб. или 86 000–91 000 руб./м². На этом уровне рабочими становятся продажа как есть и аренда после базовой отделки; ориентир по доходности — около 9–11% годовых по аренде до учета CAPEX и 27–45% ROI по продаже. Это базовая рекомендация по входу.

- **Комфортный уровень входа:** 4,80–5,00 млн руб. или 79 000–83 000 руб./м². При таком входе устойчиво проходят оба продажных сценария и аренда с запасом под отделку, срок и торг; ориентир по доходности — около 10–13% годовых по аренде до учета CAPEX и 35–55% ROI по продаже.

05 РИСКИ

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)
Неподтвержденный отдельный вход и его юридический режим	юр/тех	Высокий	Ставка, цена, ликвидность, реализуемость ряда коммерческих сценариев	Опираться в стратегии на сервисный формат, а не на премиальный стрит-ритейл, пока режим входа не подтвержден документально	Техплан, поэтажный план, фактическая схема доступа, правовой статус входной группы
Нехватка критичной информации по инженерии: мощность, вентиляция, мокрые точки	данные/тех	Высокий	Ставка, CAPEX, круг арендаторов, сценарии услуг/ общепита/медицины	Ограничивать базовый сценарий кабинетным и сервисным использованием до подтверждения инженерии	ТУ, баланс мощностей, схемы вентиляции, состав мокрых точек и их легальность
Помещение без отделки	тех/рынок	Средний	Ставка, срок сдачи, CAPEX, срок продажи	Закладывать доведение в арендопригодный вид как часть стратегии аренды	Смета базовой отделки и перечень обязательных работ
Банкротный контур сделки и залог ПАО Сбербанк	процедура/юр	Высокий	Реализуемость сделки, срок, круг покупателей	Строить сделку только в понятной правовой рамке с подтвержденным порядком снятия обременения	Положение о торгах, порядок перехода права, документы по залогу и его прекращению
Адресные расхождения 107В и 109Б стр.4 в контуре проекта	данные/юр	Средний	Срок сделки, чистота DD, банковское и юридическое сопровождение	Привязать объект к кадастровому номеру и актуальным правоустанавливающим документам	Свежая выписка ЕГРН, техплан, адресная справка и сопоставление с проектной документацией
Нехватка критичной информации по ВРИ помещения и техдокументации	данные/юр	Средний	Реализуемость специализированных сценариев, цена, срок согласований	Сохранять консервативный набор сценариев: услуги, офис, сервис	Выписка ЕГРН, ВРИ, технический паспорт / технический план
Рыночный риск переоценки малого блока относительно его фактической витринности	рынок	Средний	Цена, срок продажи, ставка	Не опираться на аналоги первой линии как на базу для премиальной оценки	Сопоставление с фактическими аналогами дворного и сервисного формата

Нехватка критичной информации по CAPEX на отделку	данные	Средний	Доходность арендного сценария, допустимый уровень входа, окупаемость	Оценивать арендный сценарий только с запасом к цене входа	Смета отделки, сроки работ, перечень инженерных доработок

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект — малый ПСН в новом жилом комплексе Кировского района Томска, который лучше всего воспринимается рынком как гибкий сервисный актив для услуг, кабинетов и малого бизнеса. Рыночная стоимость для конечного покупателя находится в диапазоне 6,96–7,56 млн руб., типовой ориентир — около 7,26 млн руб. или 120 000 руб./м². Реалистичный арендный поток после базовой подготовки помещения — 48 000–55 000 руб./мес. Ключевые параметры для монетизации — фактический режим входа, уровень инженерии, отсутствие отделки и способность объекта конкурировать не с первой линией, а с сервисными помещениями в жилом и университетско-медицинском окружении.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- 1 этаж в новом жилом комплексе с внутренним и внешним сервисным спросом.
- Ликвидный малый метраж 60,5 м² с более широким кругом покупателей и арендаторов, чем у крупных блоков.
- Кабинетная планировка уже соответствует ряду сервисных сценариев без сложной перепланировки.
- Окна по двум фасадам и расположение в крупном жилом кластере повышают функциональность помещения.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Дворный вход не позволяет уверенно оценивать объект как премиальный стрит-ритейл.
- Отсутствие отделки снижает ставку аренды и требует дополнительного бюджета и времени на запуск.
- Критичные технические параметры по помещению публично не раскрыты.
- Банкротный контур сделки и адресные расхождения повышают юридическую и процедурную сложность входа.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ: вход только с заметным дисконтом к текущей экспозиции, затем сдача единым блоком под услуги / кабинетный бизнес после базовой отделки, с сохранением продажи как альтернативного выхода.

Именно эта стратегия выбрана как базовая по трем причинам. Во-первых, она лучше всего соответствует фактическим параметрам помещения: 1 этаж, кабинетная конфигурация, малый метраж и сервисная природа окружения. Во-вторых, рынок аренды подтверждает рабочую ставку для такого формата, но только после приведения помещения в базовую готовность. В-третьих, продажа по текущему рыночному уровню возможна, но апсайд к текущему ask ограничен, поэтому покупка без дисконта не создает комфортной инвестиционной маржи.

АЛЬТЕРНАТИВА №1: перепродажа как есть конечному пользователю. Этот сценарий проще по исполнению и не требует CAPEX, но его доходность целиком зависит от входа ниже рынка. При покупке близко к 7,0–7,5 млн руб. инвестиционная логика почти исчезает.

АЛЬТЕРНАТИВА №2: быстрая продажа с дисконтом. Подходит только как тактический выход или для покупателя, работающего на очень дешёвом входе. Она дает скорость, но не максимальную абсолютную прибыль.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения инженерии и входной группы, адекватной сметы на доведение помещения и возможности купить актив в целевом диапазоне входа.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ РЕЖИМ ВХОДА И ВХОДНОЙ ГРУППЫ.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, можно ли продавать и сдавать объект как сильный сервисно-торговый формат. Влияние — на цену, ставку и ликвидность. Критичное действие: сопоставить фактический доступ с техпланом и правовым режимом входной группы.

02

НЕПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ИНЖЕНЕРИИ.

Без данных по мощности, вентиляции и мокрым точкам нельзя корректно оценить круг арендаторов и бюджет доведения. Влияние — на ставку, CAPEX и реализуемость сценариев. Критичное действие: получить технический комплект по помещению и баланс инженерных мощностей.

03

ПРОЦЕДУРНЫЙ РИСК СДЕЛКИ ИЗ-ЗА БАНКРОТНОГО КОНТУРА И ЗАЛОГА.

Этот риск напрямую влияет на срок и чистоту перехода права. Для части покупателей он может стать стоп-фактором. Критичное действие: юридически подтвердить порядок снятия залога и завершения сделки по торгам.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочее решение по объекту выглядит так:

- Максимальный вход допустим только около 5,80 млн руб., если ставка делается на перепродажу как есть и инвестор готов принять ограниченный запас по рискам.
- Целевой вход — 5,20–5,50 млн руб. Это основной уровень, при котором объект можно рассматривать как гибкий актив: сдать после базовой отделки, а затем при необходимости продать конечному пользователю без потери инвестиционной логики.
- Комфортный вход — 4,80–5,00 млн руб. Он оставляет запас под отделку, торг, временной лаг и юридическую специфику сделки.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: техплан и точную конфигурацию помещения, ВРИ, мощность и вентиляцию, правовой статус входа, порядок снятия залога и адресную идентификацию объекта. Первыми действиями должны стать юридическая и техническая верификация лота, затем быстрая смета минимального доведения под аренду и только после этого финальное ценовое решение. Если ключевые технические параметры не подтверждаются или цена входа остается близкой к текущему ask 7,51 млн руб., объект рациональнее рассматривать не как инвестиционный, а как пользовательский актив для собственного бизнеса.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- ПСН 380 м², Московский тракт 107В, ЖК «Стрижи» — investor-tomsk.ru
- ПСН 63,2 м², Московский тракт 107В, ЖК «Стрижи» — olan.ru
- ПСН 155,1 м², ул. Красноармейская 134 — Циан
- ПСН 176,4 м², пер. Нахимова 10 — Циан
- ПСН 73 м², ул. Белинского 40 — Циан
- ПСН 295,6 м², ул. Красноармейская 122 — Циан
- ПСН 155,74 м², ул. Красноармейская 144, ЖК «Ломоносов» — Циан

АРЕНДА

- ПСН 706 м², просп. Ленина 15, ТЦ «999» — Циан
- ПСН 180 м², просп. Кирова 17 — Циан
- Торгово-офисный павильон 33 м², ул. Нахимова 15А — Циан
- ПСН 84 м², ул. Елизаровых 44 — Циан
- ПСН 43 м², ул. Елизаровых 44 — Циан
- ПСН 234 м², ул. Мокрушина 9с31, БЦ «9/31» — Циан
- Производство/ПСН 300 м², ул. Мокрушина 9с31, БЦ «9/31» — Циан

- ПСН 115,7 м², просп. Фрунзе 25 — Циан
- ПСН 24,49 м², Иркутский тракт 218 — Циан
- Офис/ПСН 222,2 м², ул. Красноармейская 55/1 — Циан

ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА — ПРОДАЖА

- ПСН 60,5 м², Московский тракт 107В, ЖК «Стрижи» — ShopAndMall
- ПСН 60,5 м², Московский тракт 107В — Gde.ru
- ПСН 60,5 м², Московский тракт 107В — ePilot
- ПСН 60,5 м², Московский тракт 107В, ЖК «Стрижи» — olan.ru

- ПСН 106 м², ул. Мокрушина 9с31, БЦ «9/31» — Циан
- ПСН 228 м², ул. Киевская 90 — Циан
- ПСН 50 м², ул. 79-й Гвардейской Дивизии 4/14 — Этажи
- ПСН 1040 м², просп. Ленина 217/1 — Этажи
- Производственно-складской комплекс 1250 м², ул. Причальная 18/5 — Этажи
- ПСН 32 м², ул. Алексея Беленца 14 — Циан
- Офис/нежилое помещение 300 м², ул. 79-й Гвардейской Дивизии 4/16 — Циан
- Офис 47 м², ул. 79-й Гвардейской Дивизии 4/14 — Циан
- Производство/склад 1300 м², ул. Причальная 2с19 — Циан

ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА — АРЕНДА

- Торгово-офисное помещение 60,5 м², Московский тракт 107В — ShopAndMall
- Торгово-офисное помещение 60,5 м², Московский тракт 107В — Bazatut
- Нежилое помещение 60,5 м², Московский тракт 107, кад. № 70:21:0200014:2626 — TBankrot

Ссылка на карту