

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Иркутская обл, п Кутулик, д 177

АЗС С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

Иркутская область, Аларский район, пос. Кутулик, 177 км автотрассы Иркутск–Красноярск
Имущественный комплекс · Имущественный комплекс торгового назначения
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс: АЗС + земельный участок
	Площадь	Здание АЗС – 108,7 м ² ; земельный участок – 3 000 м ²
	Адрес / микролокация	Иркутская область, Аларский район, пос. Кутулик, 177 км автотрассы Иркутск–Красноярск; придорожная локация на трассовом направлении
	Формат	Небольшая придорожная АЗС с операторной, навесом, площадкой обслуживания транспорта и возможностью однопользовательского использования

	Текущее использование	Физически объект существует; по открытому контуру действующий оператор не установлен
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Ориентир	4,0–5,5 млн ₽
	Типовой уровень	Около 4,7–5,0 млн ₽ за объект
	Логика	Оценка опирается на слабый локальный рынок отдельно стоящих коммерческих объектов, редкие прямые аналоги АЗС и скидку на юридико-техническую неопределенность
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача объекта одному оператору придорожного сервиса / АЗС / minimarket с экспозицией в вилке 54–60 тыс. ₽/мес. (≈ 500–550 ₽/м²/мес.), потенциальная доходность при рабочем входе — около 12–18% годовых
	Срок	Подготовка и вывод на рынок 1–2 мес. + поиск арендатора 3–6 мес. + стабилизация 1–2 мес.
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть по 4,0–5,5 млн ₽, ориентир 36,8–50,6 тыс. ₽/м² по зданию как вспомогательной метрике
	Доп. альтернатива	Перепаковка в roadside-формат: АЗС/магазин/кафе-to-go/сервис с умеренным CAPEX и последующей сдачей или продаж
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Трассовая локация; видимость с дороги; сформированная АЗС-инфраструктура; земельный участок достаточного размера для маневрирования и сопутствующего сервиса
		Небольшая площадь здания упрощает сдачу одному пользователю; есть навес и зона обслуживания; формат подходит под roadside-use
	Слабые стороны	Очень тонкий локальный рынок; зависимость спроса от трафика и конкурентных АЗС; ограниченная подтвержденность прав и техпараметров
		Не подтверждены часть характеристик ЗУ, инженерии и топливной инфраструктуры; возможен CAPEX на восстановление/перезапуск
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	3,6–4,1 млн ₽ (≈ 33,1–37,7 тыс. ₽/м² здания как ориентир). При таком входе рабочи сценарии: аренда одному оператору, перепаковка в roadside-service и последующая продажа. Ожидаемая доходность: около 12–18% годовых по аренде или 30–40% ROI в перепродажном сценарии при умеренном CAPEX
	Комфортный вход	3,0–3,5 млн ₽ (≈ 27,6–32,2 тыс. ₽/м² здания). Создает запас под CAPEX, простой и торг; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая более медленную сдачу и более консервативную продажу

Что критично
подтвердить до сделки

Связку здание–земля, права и обременения, фактический состав АЗС-инфраструктуры, работоспособность инженерии, экологический и топливный контур, допустимость текущего и альтернативного использования по ЗУ

01

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Иркутская область, Аларский район, пос. Кутулик, 177 км автотрассы Иркутск—Красноярск
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	85:01:000000:2538
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	Во входных данных указан 85:01:080:80514; по открытому контуру связь с объектом не подтверждена
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс торгового назначения; фактически — придорожная АЗС
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Основное здание АЗС — 108,7 м ² ; земельный участок — 3 000 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ФОРМАТ И СОСТАВ	Операторная/служебное здание, навес над зоной ТРК, открытая асфальтированная площадка, заезд/выезд, зона маневрирования транспорта
ФАСАД / ВИТРИННОСТЬ / ВЫВЕСКА	Есть витринное остекление операторной и высокая отдельно стоящая стела у дороги; объект читается как трассовый сервисный формат
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Отдельный вход в операторную; подъезд организован со стороны площадки обслуживания транспорта
ЗОНИРОВАНИЕ	Однопользовательский формат; делимость по текущей конфигурации ограничена, но возможна перепаковка под торгово-сервисный блок
ИНЖЕНЕРИЯ	По типологии объекта предполагаются электроснабжение, топливная инфраструктура и базовые инженерные системы; точные мощности, вентиляция, водоснабжение, канализация, отопление и пожарный контур в открытых источниках не подтверждены
ПАРКОВКА / РАЗГРУЗКА	Есть открытая площадка, пригодная для легкового и части грузового транспорта; на фото просматривается достаточная маневровая зона

СОСТОЯНИЕ	По фото — эксплуатационное, без признаков свежей реконструкции; покрытие площадки с износом, возможны затраты на косметику и техническое восстановление
ИНЫЕ ПАРАМЕТРЫ	Формат лучше подходит для одного арендатора или одной операционной модели, чем для многоблочного арендного комплекса

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Придорожная локация на трассовом направлении Иркутск—Красноярск, ориентированная на транзитный поток и локальных пользователей пос. Кутулик
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Автомобильный подъезд профильный для АЗС; формат объекта зависит от трафика федерального/регионального трассового движения
ОКРУЖЕНИЕ	Поселковая застройка и дорожный сервис; ближайшая конкурентная логика — другие АЗС, roadside-кафе, локальные торговые точки и автосервисные функции
ТРАФИК / ВИДИМОСТЬ	Для формата АЗС локация сильна именно за счет трассовой читаемости, стелы и прямой ориентации на автопоток
ЯКОРЯ СПРОСА	Транзитный легковой и грузовой транспорт, локальные жители районного центра, пользователи дорожной инфраструктуры

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база по продаже включает **НЕ МЕНЕЕ 6 ОБЪЯВЛЕНИЙ** из структурированного массива и расширенный обзор открытого рынка: локальные коммерческие объекты Кутулика и Аларского района, придорожные объекты сопоставимого формата, а также редкие прямые аналоги АЗС по Иркутской области.

- **Дом / точная микролокация:** прямых продаж именно этого объекта в базе аналогов не использовано.
- **Микролокация / Кутулик и Аларский район:** 4–5 релевантных ориентиров по отдельно стоящим торговым и придорожным объектам.
- **Область / широкий рынок:** 2 прямых или близких аналога АЗС и дополнительные бенчмарки по отдельно стоящим коммерческим зданиям.

Сильная сторона базы — наличие локальных объектов в том же поселении и районе, что позволяет понять нижний коридор стоимости и ликвидность слабого рынка. Ограничение базы — прямые аналоги АЗС единичны, а цена за м² у топливных объектов сильно искажается составом лота: земля, навес, ТРК, резервуары, инженерия и иная инфраструктура продаются вместе со зданием.

Надежность базы для определения **ТОЧЕЧНОЙ ЦЕНЫ** — средняя, для определения **РЫНОЧНОГО ДИАПАЗОНА** — приемлемая. База хорошо показывает слабую ликвидность и порядок цен локального рынка, но требует осторожности при переносе цен прямых АЗС-аналогов на объект без полной верификации инфраструктуры.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	п. Кутулик, ул. Калинина, 24А	61 м ²	300 000 Р	4 919 Р/м ²	Небольшое отдельно стоящее нежилое здание, бывший магазин, локация у ж/д вокзала	Не АЗС, слабее по трассовой функции и инфраструктуре; меньше площадь	Сильно ниже, служит нижним ориентиром локального рынка (–)
2	ЦИАН	д. Малый Кутулик, ул. Центральная, 8	720 м ²	18 000 000 Р	25 000 Р/м ²	Придорожная гостиница/кафе/парковка, 1-я линия трассы, парковка для фур и автобусов	Сильнее по составу бизнеса, больше по площади, иной формат сервиса	Выше за счет более широкого roadside-продукта (+)

3	ЦИАН	с. Головинское, ул. Железнодорожная, 25	85,4 м²	1 125 000 Р	13 175 Р/м²	Аукционный старт; отдельно стоящее старое здание, деревянное, печное отопление	Не АЗС, слабее по качеству и функционалу; аукционный формат	Ниже рынка добровольной продажи, ориентир нижней ликвидности (–)
4	BusinessesForSale	с. Малое Голоустное	24,8 м² здания + участок 1 100 м²	3 126 500 Р	126 069 Р/м²	Действующая АЗС, 2 колонки, 4 емкости, земля в собственности	Прямой АЗС-аналог, но в иной локации и с подтвержденной действующей инфраструктурой	Поддерживает наличие премии за работающий топливный узел (+)
5	BusinessesForSale	Черемхово / Р-255, 1768-й км	2 объекта АЗС	120 000 000 Р	н/д	Зеркальные АЗС, крупный состав лота, резервуарный парк, кафе, душ, туалеты	Иной масштаб, сетевой формат, два объекта в продаже	Используется только как верхний отраслевой бенчмарк, не для прямого ценообразования (+)

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Локальный диапазон** по отдельно стоящим коммерческим и придорожным объектам в слабой локации – примерно **13–25 тыс. Р/м²** как рабочий коридор; нижние аукционные и слабые лоты дают значения ниже, но не являются типовым добровольным рынком.
- **Для АЗС цена за м² не является основной метрикой.** Покупатель платит за узел инфраструктуры: землю, навес, ТРК, резервуарный парк, подъезд, стелу и возможность перезапуска.
- **Типовая рыночная стоимость объекта как конечного продукта** с учетом слабого локального рынка, специализированного формата и неполной верификации инфраструктуры оценивается в **4,0–5,5 млн Р**, ориентир – **4,7–5,0 млн Р**.
- **Типовой покупатель:** локальный предприниматель, региональный оператор АЗС/roadside-сервиса или инвестор в придорожный формат с альтернативным использованием.
- **Ликвидность низкая–средне-низкая:** в Кутулике и Аларском районе рынок очень тонкий; типовой срок экспозиции для такого объекта вероятно составит **6–12 мес.**, а при узком позиционировании только как АЗС – дольше.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по локальным сделкам не подтвержден, но по широкому рынку коммерческих сервисных объектов видны существенные снижения ask-цены; для подобного актива уместно закладывать консервативный торг.
- **Влияние размера лота:** мелкие здания до 100 м² на слабом рынке не всегда стоят дороже за м²; для локальных объектов критичнее функция и локация. Для продажи можно выделить:
 - **мелкие блоки до 100 м²:** ориентир от 4,9 до 13,2 тыс. Р/м², ликвидность зависит от универсальности использования;
 - **средние блоки 100–300 м²:** по расширенному рынку около 13–25 тыс. Р/м², ликвидность умеренная;
 - **крупные придорожные лоты 300+ м²:** около 25 тыс. Р/м² и выше, но срок продажи заметно длиннее.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база по аренде включает **НЕ МЕНЕЕ 5 ОБЪЯВЛЕНИЙ** из массива, из которых прямых актуальных live-предложений по формату АЗС в Кутулике нет. База состоит из архивных и исторических предложений в Кутулике, а также конкурентных форматов: торговые помещения, муниципальные помещения и коммерческие участки.

- По дому / адресу объекта: прямых объявлений аренды самого объекта не найдено.
- По Кутулику: есть исторический ориентир по торговому помещению 110 м² — 60 000 Р/мес.
- По району и расширенному конкурентному сегменту: база позволяет определить диапазон ставок для малых и средних roadside / торгово-сервисных блоков.

Сильная сторона базы — наличие локального ориентира почти в размер объекта. Ограничение — отсутствие свежих прямых аналогов АЗС и слабая глубина live-рынка. Надежность базы для диапазона ставки — средняя; для точечной ставки зависит от подтверждения инженерии, возможности использования под АЗС или roadside-retail и качества подъезда.

Типовые условия рынка по базе неоднородны: встречаются форматы с отдельной оплатой коммунальных и эксплуатационных расходов, иногда с депозитом и предоплатой за 1 месяц; единых условий по НДС и каникулам база не формирует.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	tvoyadres.ru	п. Кутулик, ул. Советская, 113	110 м²	60 000 Р/ мес.	545 Р/м²/ мес.	Подробные условия не раскрыты	Магазин в центре поселка, не трассовая АЗС	Наиболее близкий локальный ориентир по размеру; подтверждает базовую ставку (база)
2	Офиц. аукцион	п. Кутулик, ул. Вампилова, 37а	15,03 м²	3 637 Р/ мес.	242 Р/м²/ мес.	Муниципальная аренда, аукционный формат	Слишком малый блок и некоммерческий по качеству ориентир	Ниже рыночного retail-уровня, применим только как нижний муниципальный бенчмарк (–)
3	poisktenderov.ru	п. Кутулик, ул. Советская, 50А	н/д	≈ 60 221 Р/мес.	н/д	Договор на 60 мес., условия детализации нет	Не раскрыта площадь; институциональный арендатор	Поддерживает месячный ориентир порядка 60 тыс. Р/ мес. (+)
4	ЦИАН	п. Кутулик, ул. 40 лет Победы, 10А	500 м² земли	6 273 Р/ мес.	12,55 Р/ м²/мес.	Аукционный формат	Аренда земли, а не здания/ АЗС	Используется только как ориентир стоимости коммерческой земли, не для ставки здания
5	ЦИАН	п. Кутулик	5 000 м² земли	39 900 Р/ мес.	7,98 Р/м²/ мес.	Аукционный формат	Аренда крупного земельного участка, иной продукт	Полезно для логики земли, но не для ставки АЗС

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Прямой рынок аренды АЗС в Кутулике отсутствует в виде активной публичной экспозиции; поэтому ставка определяется через конкурентный roadside и торгово-сервисный сегмент.
- Рыночная вилка аренды для объекта оценивается в 450–650 Р/м²/мес., наиболее рабочая точка — 500–550 Р/м²/мес..
- Это соответствует месячному потоку порядка 54 000–60 000 Р/мес. для площади 108,7 м² и годовому валовому потоку 648 000–720 000 Р/год.

- **Типовой арендатор:** оператор придорожного сервиса, minimarket, комбинированный магазин/кафе-to-go, локальный предприниматель; чисто топливный оператор — более узкий и сложный спрос.
- **Типовые условия** по рынку неоднородны; коммунальные платежи и эксплуатация нередко оплачиваются отдельно, возможен обеспечительный платеж.
- **Ликвидность аренды умеренно-низкая:** срок экспозиции для такого объекта вероятно составит **3–6 мес.** при широком позиционировании и **6+ мес.** при узком позиционировании только под АЗС.
- **Влияние размера блока:**
 - **мелкие блоки до 50 м²:** обычно сдаются дороже за м²;
 - **средние блоки 50–150 м²:** рабочая зона для объекта — около 500–600 ₽/м²/мес.;
 - **крупные блоки и участки:** ставка за единицу ниже, но круг арендаторов уже.

Для рассматриваемого объекта размер 108,7 м² — скорее ликвидный средний блок, если подтверждены пригодность здания и удобство подъезда.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент придорожных объектов в малых населенных пунктах остается узким: спрос есть, но он адресный и зависит от трафика, качества подъезда и возможности быстро запустить эксплуатацию. Основной арендатор и покупатель — не пассивный инвестор, а оператор дорожного сервиса. Для рассматриваемого объекта это означает, что лучший рыночный продукт — не “просто здание”, а готовая или быстро восстанавливаемая площадка roadside-use.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача одному оператору придорожного сервиса / АЗС / minimarket	Рынок аренды дает рабочую ставку 450–650 ₽/м²/мес.; объект уже имеет трассовую конфигурацию, навес, стелу и площадку обслуживания транспорта	Локальный предприниматель, оператор roadside-retail, комбинированный магазин/кафе-to-go, профильный топливный оператор	Косметически подготовить объект, привести в рабочий вид фасад и площадку, упаковать объект как roadside-формат с акцентом на трассовую видимость и подъезд	Формирует арендный поток 54–60 тыс. ₽/мес.; повышает управляемость актива и дает более понятную инвестиционную историю
Продажа как есть	Слабый, но существующий рынок отдельно стоящих коммерческих объектов и редкие прямые аналоги АЗС позволяют позиционировать объект в диапазоне 4,0–5,5 млн ₽	Локальный инвестор, оператор дорожного сервиса, предприниматель под перепрофилирование	Подготовить пакет продажи, рыночно упаковать объект как трассовую площадку с землей и инфраструктурой, провести базовую предпродажную подготовку	Самый простой по реализации сценарий, но с ограниченным апсайдом и сильной зависимостью от дисконта и ликвидности
Перепакровка в roadside-service с последующей сдачей или продажей	Фото и конфигурация объекта допускают добавление торгово-сервисной функции; рынок лучше воспринимает универсальный придорожный продукт, чем узкоспециализированную вакантную АЗС	Арендатор или покупатель под магазин, авто-товары, кофе-точку, кафе-to-go, сервисный блок	Обновить фасад, входную группу, зону клиента, наружную навигацию; адаптировать помещение под торгово-сервисный use-case	Снижает вакантность, расширяет круг спроса, повышает шансы на аренду и может улучшить цену выхода

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Сдача одному оператору	Ставка 54 000–60 000 ₽/мес.; 497–552 ₽/м²/мес.; валовый поток 648 000–720 000 ₽/год; эффективный поток при вакантности 10%: 583 200–648 000 ₽/год	1–2 мес. подготовка + 3–6 мес. поиск арендатора + 1–2 мес. стабилизация	Ориентировочный CAPEX 300 000–800 000 ₽; риск более долгой экспозиции и неполной готовности инженерии	При целевой доходности 10–20% и CAPEX 0,3–0,8 млн ₽: 2,1–6,2 МЛН ₽ ; рабочий диапазон для инвестора: 3,4–4,8 МЛН ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как краткосрочная метрика; сценарий доходный, а не перепродажный	Основной рабочий сценарий
Продажа как есть	Цена реализации 4,0–5,5 млн ₽; ориентир 36,8–50,6 тыс. ₽/м² здания как вспомогательная метрика	6–12 мес. экспозиция / сделка	Маркетинг и базовая подготовка 100 000–300 000 ₽; риск торга и слабой ликвидности	При целевой доходности 30–50%: 2,5–4,1 МЛН ₽	Эквивалентно 30–50% целевой инвестиционной марже	30–50%	Простой, но не самый доходный сценарий
Перепаковка и последующая сдача / продажа	После подготовки: аренда 58 000–65 000 ₽/мес. или продажа 4,8–6,0 млн ₽	2–4 мес. подготовка + 3–6 мес. поиск арендатора / 6–12 мес. продажа	CAPEX 700 000–1 500 000 ₽; риски — состояние инженерии, юридическая связка земли и АЗС-инфраструктуры	При целевой доходности 30–50%: 2,5–4,2 МЛН ₽	Около 12–18% годовых при арендной модели после стабилизации	30–40% при продаже после перепаковки	Требует лучшей дисциплины реализации, но расширяет спрос

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика сильнее всего зависит от **подтверждения прав на землю и состава топливной инфраструктуры**: без этого цена и скорость реализации снижаются.
- На доходный сценарий максимально влияет **реальная ставка аренды и срок поиска арендатора**; отклонение на 10 тыс. ₽/мес. заметно меняет допустимый вход.
- На перепаковочный сценарий критично влияет **CAPEX на приведение объекта в рабочее состояние**; при выходе за 1,5 млн ₽ апсайд заметно сужается.
- Сценарии чувствительны к **трафику и конкурентной среде**: потеря потока или сильная близлежащая конкуренция ухудшают и ставку, и цену выхода.
- Допустимые уровни входа наиболее чувствительны к двум переменным: **срок вакантности** и **объем скрытых технических затрат**.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 4,6–4,8 млн ₽**. На этом уровне еще работает арендный сценарий при ставке около 60 тыс. ₽/мес. и умеренном CAPEX. Ориентировочная доходность — **10–12% годовых**. Уровень допустим только при хорошем подтверждении прав, инженерии и возможности быстрого запуска.

- **Целевой уровень входа: 3,6–4,1 млн Р.** При таком входе работают большая часть реалистичных сценариев: аренда одному оператору, перепакровка в roadside-service, последующая продажа. Ориентировочная доходность — **12–18% годовых** по арендной модели или **30–40% ROI** в продаже/перепакровке.
- **Комфортный уровень входа: 3,0–3,5 млн Р.** Этот уровень создает запас к CAPEX, торгу, простоям и юридико-техническим неопределенностям. Устойчиво работают почти все реалистичные сценарии; ориентировочная доходность — **15–20% годовых** по аренде и **40%+** в перепродажном сценарии.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Неподтвержденная связка здания и земельного участка	юр	Высокий	Цена / реализуемость / срок	Сделку структурировать только после полной верификации правового контура	Выписки ЕГРН на здание и фактический ЗУ, правоустанавливающие документы, схема расположения объекта на участке
Нехватка критичной информации по инженерии и топливной инфраструктуре	данные	Высокий	CAPEX / ставка / цена / реализуемость	Экономику строить консервативно с запасом на восстановление	Состав ТРК, резервуаров, мощность, пожарный контур, водоснабжение, канализация, отопление, акты техсостояния
Экологические и отраслевые ограничения АЗС	тех	Высокий	CAPEX / реализуемость / срок	До входа учитывать возможность затрат на восстановление или приведение в нормативный вид	Документы по резервуарам, экологические требования, акты обследования, история эксплуатации и консервации
Падение или недостаточность трассового трафика	рынок	Средний	Ставка / вакансия / цена	Позиционировать объект шире, чем только АЗС: roadside-retail, сервис, кафе-to-go	Фактический автотрафик, структура потока, сезонность, видимость с трассы, удобство заезда/выезда
Конкуренция со стороны действующих АЗС и roadside-сервисов	рынок	Средний	Ставка / срок / цена	Делать упор на универсальность формата и сопутствующий сервис	Карта конкурентов, расстояние до ближайших АЗС, наличие сопутствующего сервиса у конкурентов
Слабая ликвидность локального рынка	рынок	Средний	Срок / цена / вакансия	Заложить длительную экспозицию и не завышать стартовую цену	Фактическая история экспозиции, объем локального спроса, отклик на тестовую рыночную упаковку
Состояние покрытия площадки и внешних элементов	тех	Средний	CAPEX / ставка / срок	Предусмотреть бюджет на подготовку площадки, фасада и навигации	Осмотр площадки, дефектная ведомость, оценка затрат на восстановление

Ограничения ВРИ / градостроительного режима участка	юр	Средний	Реализуемость / CAPEX / цена	Сценарии использования привязывать к подтвержденному режиму ЗУ	ПЗЗ, ГПЗУ или фрагмент карты зонирования, вид разрешенного использования участка
---	----	---------	------------------------------	--	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой небольшой придорожный коммерческий кейс формата АЗС в районном центре с трассовой привязкой. Его инвестиционная логика строится не на классическом торговом потоке поселка, а на сочетании автотрафика, видимости с дороги и возможности быстро предложить рынку готовый roadside-продукт.

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ: ориентировочно **4,0–5,5 МЛН Р**, типовой уровень – **4,7–5,0 МЛН Р**. **РЕАЛИСТИЧНЫЙ АРЕНДНЫЙ ПОТОК:** **54 000–60 000 Р/МЕС.**, или **648 000–720 000 Р/ГОД** валового дохода. Для объекта определяющими являются подтвержденность прав на землю, состав АЗС-инфраструктуры, техническая готовность к запуску и способность работать не только как АЗС, но и как универсальный дорожный сервис.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Трассовая локация и читаемость формата для автопотока.
- Наличие готовой придорожной конфигурации: навес, площадка, стела, операторная.
- Размер здания 108,7 м² подходит для одного арендатора и не требует сложной нарезки.
- Участок 3 000 м² создает потенциал для маневрирования, сопутствующего сервиса и перепакровки продукта.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Очень тонкий локальный рынок и низкая ликвидность профильных активов.
- Неполная верификация земли, инженерии и технологической части АЗС.
- Спрос сильно зависит от трафика и конкурентной среды на трассе.
- Возможен скрытый CAPEX на восстановление покрытия, оборудования и инженерных систем.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДНЫЙ СЦЕНАРИЙ С ПЕРЕПАКОВКОЙ ОБЪЕКТА В ПОНЯТНЫЙ ROADSIDE-SERVICE ПРОДУКТ. Для данного объекта это наиболее сбалансированный вариант по соотношению доходности, сложности и рыночной реализуемости. Он опирается на рабочую рыночную ставку 54–60 тыс. Р/мес., требует умеренного CAPEX и не зависит от поиска редкого покупателя “именно под АЗС” в моменте.

Альтернатива — **ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ**. Она проще организационно, но слабее по апсайду и сильнее зависит от торга, так как локальный рынок покупателя узкий. Еще одна альтернатива — **ПЕРЕПАКОВКА С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ**; она способна дать лучший результат, но требует большей дисциплины в CAPEX и выше чувствительна к юридико-техническим ограничениям.

Именно арендная стратегия выбрана как основная, потому что:

- она лучше использует трассовую природу объекта;

- дает понятный денежный поток и опору для последующей продажи как доходного актива;
- требует меньшей точности рыночного тайминга, чем продажа в слабом локальном рынке;
- позволяет адаптировать формат под реальный спрос: АЗС, магазин, минимаркет, кафе-to-go, сервисный блок.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение правового контура, подтверждение технической пригодности объекта и грамотная рыночная упаковка не только как АЗС, но как универсального придорожного актива.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ СВЯЗКА ЗДАНИЯ И ЗЕМЛИ.

Это ключевой риск, потому что без него неустойчивы и цена входа, и реализуемость сделки, и любой сценарий аренды/продажи. Главный критичный шаг — полная правовая верификация ЕГРН по зданию и фактическому ЗУ.

02

НЕПОЛНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ТЕХНИЧЕСКОМ СОСТОЯНИИ И СОСТАВЕ АЗС-ИНФРАСТРУКТУРЫ.

Именно этот риск сильнее всего влияет на CAPEX и возможность перезапуска. Если резервуары, ТРК, инженерия или пожарный контур требуют существенных вложений, экономика сценариев ухудшается.

03

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА И ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТРАФИКА.

Даже качественно упакованный объект может искать арендатора или покупателя дольше среднего. Критичное действие — позиционировать актив шире, чем только под топливную функцию, и опираться на roadside-service сценарий.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

РАБОЧИМ УРОВНЕМ ВХОДА по объекту следует считать **3,6–4,1 МЛН Р**. Именно этот диапазон дает разумный баланс: позволяет реализовать основной арендный сценарий, оставляет запас под умеренный CAPEX и не требует чрезмерно оптимистичной цены выхода. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОПУСТИМЫЙ ВХОД** — около **4,6–4,8 МЛН Р**, но только если до сделки подтверждены права, техническая пригодность и возможность быстрого запуска. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД** — **3,0–3,5 МЛН Р**; на нем риск-профиль становится заметно лучше.

До сделки критично подтвердить:

- право собственности и обременения по зданию и фактическому земельному участку;
- точный кадастровый номер и границы ЗУ, связанного с объектом;
- состав и состояние ТРК, резервуарного хозяйства, навеса, инженерии и пожарного контура;
- разрешенный режим использования участка и допустимость целевых сценариев;
- фактический уровень трафика, удобство заезда/выезда и конкурентную карту ближайших АЗС и roadside-сервисов.

Первые практические действия по выбранной стратегии:

- собрать правовой и технический пакет по объекту;
- оценить минимальный CAPEX на приведение в рабочий вид;
- подготовить рыночную упаковку сразу в двух форматах: “АЗС/roadside-service” и “магазин/кафе-to-go/сервис”;
- после верификации параметров — выводить объект на рынок аренды как универсальный придорожный актив с базовой ставкой 54–60 тыс. Р/мес.;
- если спрос на аренду слабый — использовать сценарий продажи как альтернативный выход, но по цене, согласованной с целевым уровнем входа и рынком.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Торговая площадь 61 м², Кутулик, ул. Калинина, 24А — ЦИАН](#)
- [Гостиница и кафе 720 м², Малый Кутулик, ул. Центральная, 8 — ЦИАН](#)
- [Нежилое здание 85,4 м², с. Головинское, ул. Железнодорожная, 25 — ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 5,48 сот., Кутулик, Степная ул., 4 — ЦИАН](#)
- [Зеркальная АЗС, 2 объекта, Черемхово — BusinessesForSale](#)
- [Действующая АЗС, Малое Голоустное, ул. Байкальская, 65/65А — BusinessesForSale](#)

АРЕНДА

- [Торговое помещение 110 м², Кутулик, ул. Советская, 113 — ТвойАдрес](#)
- [Нежилое помещение 15,03 м², Кутулик, ул. Вампилова, 37а — Аларский район](#)
- [Нежилое помещение, Кутулик, ул. Советская, 50А — ПоискТендеров](#)
- [Коммерческий участок 5 сот., Кутулик, ул. 40 лет Победы, 10А — ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 50 сот., Кутулик — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)