

МетрФакт

Проверка доходности коммерческой недвижимости перед покупкой



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ОБЪЕКТА ПЕРЕД ПОКУПКОЙ

Объект: встроенно-пристроенное нежилое здание

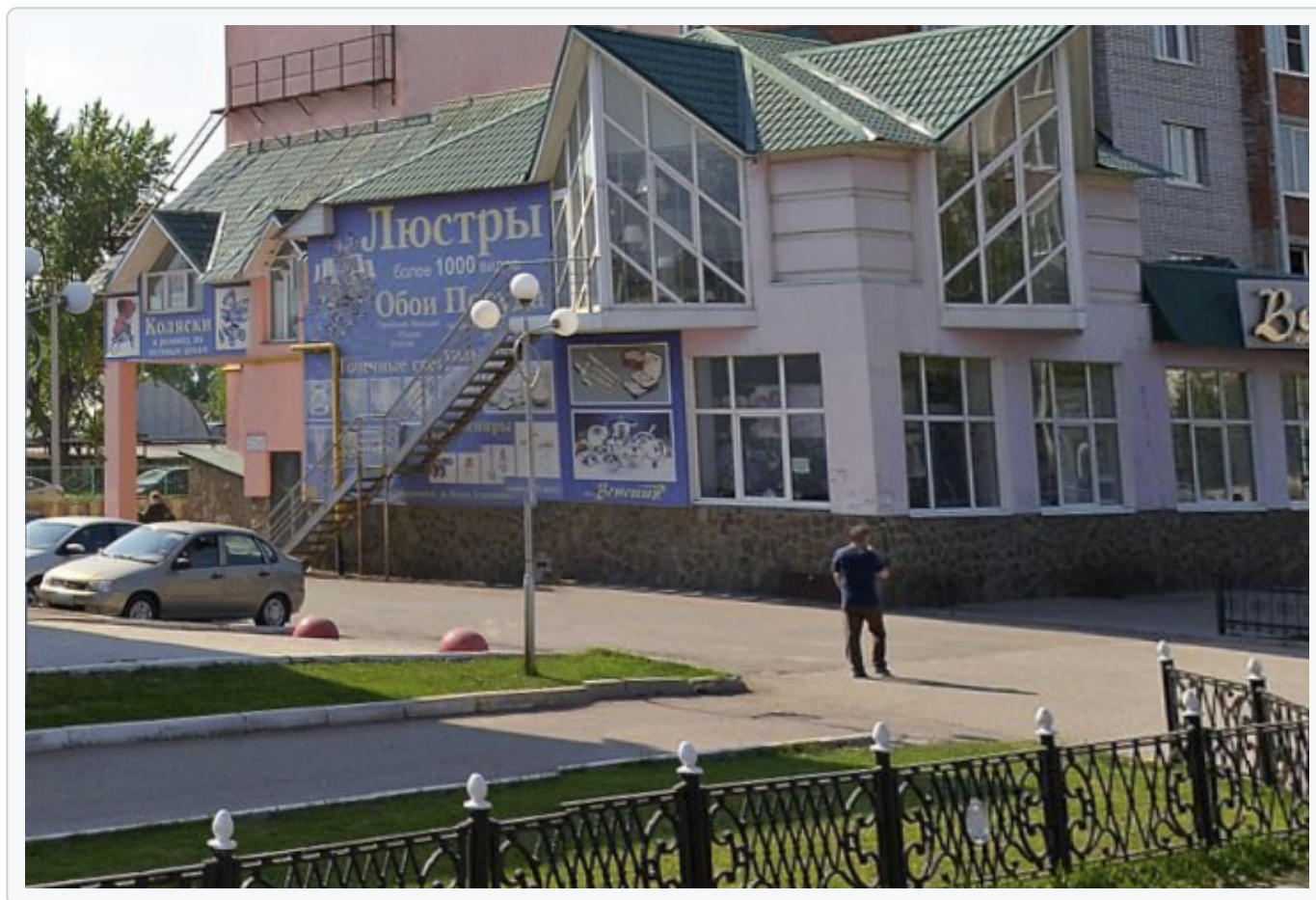
Идентифицирующие данные объекта: _____

Общая площадь: 472,9 м²

Расчёт выполнен по данным 2023 года

ОБЪЕКТ АНАЛИЗА

Фотография фактического объекта, использованного для подготовки примера отчёта



Фотография объекта

Адрес и идентифицирующие данные в публичном примере не раскрываются.

Фотофиксация помогает связать финансовые выводы с фактическими особенностями фасада, входной группы и формата здания. Она не заменяет техническое обследование.

1. СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ

Ниже сопоставлены четыре сценария: сдача без ремонта, поэтажная сдача после ремонта, деление на три блока и деление с ремонтом цоколя.

Показатель	Как есть	По этажам после ремонта	Деление на 3 блока	Деление + цоколь
Вложения в ремонт	0 Р	0,53–0,83 млн Р	0,90–1,24 млн Р	2,41–3,32 млн Р
Результат первого года	–0,44...–0,42 млн Р	1,81–1,87 млн Р	1,71–1,89 млн Р	2,03–2,22 млн Р
Чистый доход в месяц — 2-й и последующие годы	136,7–155,0 тыс. Р	186,8–192,6 тыс. Р	176,8–194,2 тыс. Р	208,4–228,1 тыс. Р
Чистый доход за год — 2-й и последующие годы	1,64–1,86 млн Р	2,24–2,31 млн Р	2,12–2,33 млн Р	2,50–2,74 млн Р
Чистая доходность — 2-й и последующие годы	8,4–9,5%	11,0–11,5%	10,4–11,2%	11,4–11,9%
Срок окупаемости — 2-й и последующие годы	10,5–11,9 года	8,7–9,1 года	8,9–9,7 года	8,4–8,8 года

Для варианта «как есть» учтены 6 месяцев поиска арендатора и 6 месяцев арендных каникул; для сценариев после ремонта — 1 месяц простоя без каникул. Ставки, сметы и инженерные данные требуют подтверждения.

2. КРИТИЧЕСКИЙ ЭКРАН ОБЪЕКТА

Критерий	Факт и вывод	Оценка
Положение и развитие района	Объект выходит на одну из основных городских улиц. Год постройки дома в BestPlace не заполнен; район сформирован, новых жилых домов в радиусе 300 м не выявлено.	Стабильная локация
Трафик и транспорт	2 остановки в 18–22 м, 13 маршрутов. BestPlace: пешеходный поток высокий — 574 чел./ч; автомобильный ниже среднего — 131 авто/ч. Это оценка зоны, а не замер у входа.	Плюс для пешеходов
Парковка, подъезд и разгрузка	5 мест у входа и 9 рядом; средняя загрузка около 65%, в пик до 100%. Разгрузка 1-го этажа удобна; доступ в цоколь ограничен лестницей.	Ограничение в пик
Фасад, вход и вывеска	Главный вход виден с дороги; возможна крупная вывеска. Три ели частично закрывают торцевой обзор. У цоколя отдельный вход.	Плюс
Универсальность и деление	1-й этаж 3,20 м: торговля, услуги, медицина, обучение; 2-й 2,98 м: офисы и кабинеты; цоколь 2,50 м: склад и отдельные услуги. Возможны 3 самостоятельных блока.	Плюс
Электроснабжение	Подтверждено 20 кВт. Достаточно для офисов и части сервисных форматов, но мало для общепита, производства и энергоёмкого оборудования. Увеличение мощности уточнить.	Ограничение
Водоснабжение	Централизованная вода; расход учитывается отдельным прибором.	Плюс
Канализация	Централизованная сеть. Дополнительные мокрые точки возможны только после подтверждения подключения.	Плюс для текущей схемы
Отопление	Централизованное, от теплоснабжающей организации через жилой дом; установлен прибор учёта тепла.	Плюс
Газоснабжение	Газа внутри помещения нет; газовая труба проходит по зданию. Возможность отдельной котельной требует технического и правового согласования.	Ограничение
Вентиляция и кондиционирование	Есть встроенные вентиляционные каналы дома. Отдельный выброс выше кровли не подтверждён; кондиционеров нет, потребуется установка.	Нужна доработка

Критерий	Факт и вывод	Оценка
Связь и пожарная безопасность	Доступны несколько интернет-провайдеров и телефон. Есть охранная сигнализация Росгвардии с пожарными датчиками; соответствие обязательной пожарной системе не подтверждено.	Частично решено
Окружение и развитие	Окружение стабильно коммерческое: продукты, товары для дома и услуги; арендаторы периодически меняются. Нового жилья в радиусе 300 м BestPlace не показывает.	Стабильно, рост ограничен
Технические риски	До покупки нужен целевой осмотр кровли, снегозащиты входов, чердака, влажности цоколя и дополнительных входов. Сметы остаются ориентировочными.	Нужен осмотр

3. ИТОГОВЫЙ ВЫВОД

Преимущества: три самостоятельных блока и отдельный цоколь; заметный первый этаж; ремонт и деление повышают потенциальный доход.

Красные флаги: ставки не подтверждены сделками; сметы ориентировочные; инженерные параметры и состояние кровли требуют проверки.

Что подтвердить перед решением: спрос и ставки по каждому формату, сметы подрядчиков, инженерные данные и документы по протечкам. После проверки клиент самостоятельно принимает решение о покупке и цене.

4. Краткая характеристика объекта

Стоимость приобретения в 2023 году: 19 600 000 ₽
Общая площадь здания: 472,9 м²
Фактически сдаваемая площадь: 369 м²
Остальная площадь: коридоры и технические помещения

Состав площадей

- Первый этаж: 257,79 м²
- Второй этаж: 122 м²
- Цокольный этаж: 84 м²; отдельный вход, возможна самостоятельная сдача в аренду

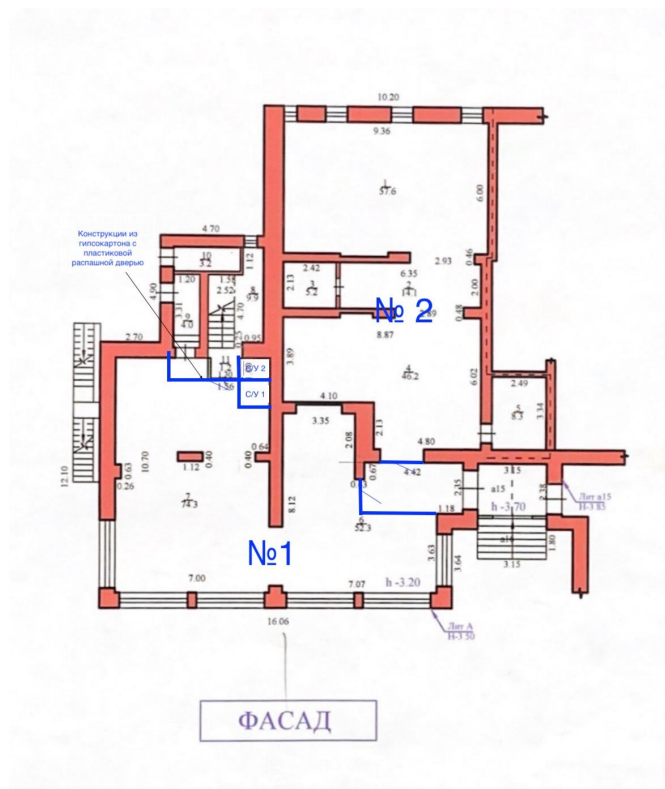
Назначение расчёта: оценка доходности объекта при различных сценариях сдачи в аренду.

5. Сценарии сдачи помещения

Для финансовой модели рассматриваются три базовых варианта сдачи.

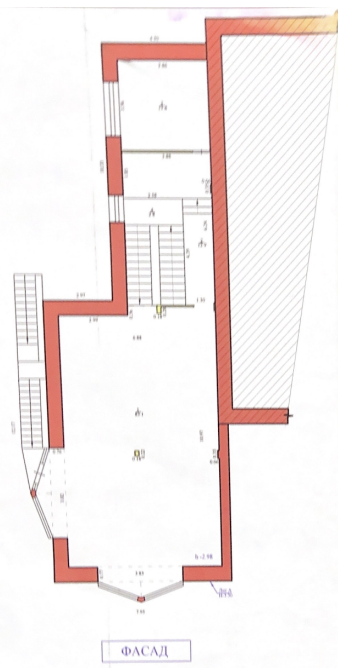
Сценарий 1. Сдача отдельными блоками

- Первый этаж: отдельный блок 116 м².
- Первый этаж: отдельный блок 131,4 м².
- Второй этаж: отдельный блок 122 м².



Сценарий 2. Первый и второй этажи одному арендатору

- Первый и второй этажи: общая площадь 388,9 м², единый договор аренды.



Сценарий 3. Поэтажная сдача

- Первый этаж: 257,79 м² сдаётся целиком.
- Второй этаж: 122 м² сдаётся отдельно.

Дополнительный независимый блок

- Цокольный этаж: 84 м², отдельный вход.
- Цоколь можно сдавать самостоятельно либо добавить к любому из основных сценариев.
- В финансовой таблице цоколь показывается отдельной дополнительной колонкой и не включается в основной итог по первому и второму этажам.

Показатель	Как есть	После деления	Деление + цоколь	По этажам
Покупка / ремонт, ₽	19,6 млн ₽ / 0 ₽	19,6 млн ₽ / 0,90–1,24 млн ₽	19,6 млн ₽ / 2,41–3,32 млн ₽	19,6 млн ₽ / 0 ₽ или 0,53–0,83 млн ₽
Аренда, ₽/мес.	155 560–175 005	198 270–216 720	231 870–252 840	163 310 / 208 885–214 985
1-й год: простой + каникулы	6 + 6 мес.	1 + 0 мес.	1 + 0 мес.	6 + 6 / 1 + 0 мес.
Денежный поток 1-го года, ₽	–437 845...–418 400	1 712 702–1 885 025	2 026 526–2 222 386	–426 150 / 1 811 846–1 868 820
Чистая доходность 1-го года	–2,2...–2,1%	8,4–9,0%	9,2–9,7%	–2,2% / 8,9–9,3%
Окупаемость 1-го года	Не окупается	11,1–12,0 лет	10,3–10,9 лет	Не рассчитывается / 10,8–11,3 лет
Стабилизированный поток, ₽/мес.	136 693–154 971	176 841–194 184	208 425–228 136	143 978 / 186 819–192 553
Стабилизированная доходность	8,4–9,5%	10,4–11,2%	11,4–11,9%	8,8% / 11,0–11,5%
Окупаемость стабилизированного года	10,5–11,9 лет	8,9–9,7 лет	8,4–8,8 лет	11,3 / 8,7–9,1 лет

Примечание. В колонке «По этажам»: до косой черты — без ремонта, после — с ремонтом. Первый год учитывает простой, каникулы и комиссию риелтору; стабилизированный — 12 оплачиваемых месяцев.

8. Инвестиционный вывод

- Предпочтительный базовый сценарий — поэтажная сдача после ремонта: при вложениях 530 000–830 000 ₽ он даёт стабилизированный поток 186 819–192 553 ₽ в месяц, чистую доходность 11,0–11,5% и окупаемость 8,7–9,1 года. Условие — достижение ставок 550 ₽/м² на первом этаже и 550–600 ₽/м² на втором этаже.
- Сценарий максимальной доходности — деление с ремонтом цоколя: стабилизированный поток 208 425–228 136 ₽ в месяц, доходность 11,4–11,9% и окупаемость 8,4–8,8 года. Он оправдан при подтверждённом спросе на цоколь по ставке 400–430 ₽/м² и сохранении бюджета ремонта в пределах 2 414 000–3 319 000 ₽.
- Сдача «как есть»: целесообразна только при наличии заранее согласованного арендатора или существенно меньшем сроке простоя. При принятом допущении о 6 месяцах поиска и 6 месяцах арендных каникул денежный поток первого года остаётся отрицательным.

Итоговая рекомендация: базовым вариантом принять поэтажную сдачу после ремонта; ремонт и сдачу цоколя рассматривать как второй этап после проверки спроса.

Вывод сравнивает сценарии эксплуатации объекта и не устанавливает предельную цену покупки. Результат зависит от подтверждения арендных ставок, срока заполнения и стоимости ремонта.

9. Потенциал модернизации

Наиболее реалистичные варианты повышения дохода:

- косметический ремонт первого и второго этажей для сдачи поэтажно;
- деление на блоки 116 м², 131,4 м² и 122 м² с устройством перегородок, дверей и дополнительных санузлов;
- комплексный ремонт цоколя 84 м² и его самостоятельная сдача через отдельный вход.

Ориентиры по вложениям:

- ремонт первого и второго этажей — 530 000–830 000 ₽;
- деление и два санузла — 700 000–1 000 000 ₽;
- ремонт цоколя — 1 500 000–2 500 000 ₽.

Использование чердачного пространства как полноценного дополнительного этажа предварительно не рекомендуется: эффект не подтверждён, а конструктивные, инженерные и правовые затраты могут быть значительными. Все сметы являются ориентировочными и должны быть подтверждены подрядчиками после осмотра.

10. Риски простоя

Расчёт показывает чувствительность рекомендованного базового сценария: поэтажной сдачи первого и второго этажей после ремонта. Цоколь в таблицу не включён. Приняты ставки 550 ₽/м² на первом этаже и 550–600 ₽/м² на втором; при первоначальной сдаче во всех сценариях учтена разовая комиссия риелтору в размере одного полного месяца аренды.

Каждый дополнительный месяц без арендатора уменьшает денежный поток первого года примерно на 221 000–227 000 ₽, поскольку к потерянной аренде добавляются невозмещённые содержание, капремонт и отопление. Дополнительный месяц арендных каникул уменьшает поток примерно на 196 000–202 000 ₽, так как коммунальные расходы в этот период считаются возмещаемыми арендатором.

После заселения арендатора стабилизированный год рассчитан как 12 оплачиваемых месяцев без простоя, повторных каникул и повторной комиссии. Денежный поток составляет 2 241 823–2 310 631 ₽ в год, чистая доходность — 11,0–11,5%. Допущение о минимальном сроке аренды 18 месяцев не является гарантией: при смене арендатора затраты первого года могут возникнуть повторно.

Отдельный предельный вариант «без ремонта» в таблицу не включён: при 6 месяцах поиска и 6 месяцах арендных каникул оплачиваемых месяцев не остаётся, а денежный поток первого года составляет около –426 150 ₽. Это подтверждает, что сдача без ремонта несёт существенно более высокий риск простоя.

Вывод: базовым для планирования следует считать один месяц простоя. Стрессовый запас должен учитывать до трёх месяцев поиска, разовую комиссию риелтору и сохранение всех постоянных расходов собственника. До завершения ремонта целесообразно начать предварительный поиск арендаторов и проверку спроса на заявленные ставки.

Таблица 2. Чувствительность денежного потока первого года к сроку простоя.

Сценарий	Простой	Оплачиваемые месяцы	Денежный поток 1-го года	Чистая доходность
Оптимистичный	0 мес.	12	2 032 938 – 2 095 646 ₽	10,0 – 10,4%
Базовый	1 мес.	11	1 811 846 – 1 868 820 ₽	8,9 – 9,3%

Стрессовый	3 мес.	9	1 369 662 – 1 415 168 ₽	6,7 – 7,0%
------------	--------	---	-------------------------	------------

11. Проверка локации

По предоставленным материалам объект имеет заметный вход, транспортную доступность и возможность фасадной навигации. Отчёт МТС по зоне радиусом 300 м подтверждает наличие аудитории вокруг объекта, но не показывает точное количество проходящих непосредственно перед входом.

Первый этаж выглядит наиболее универсальным для клиентских форматов. Второй этаж лучше подходит арендаторам, к которым посетители идут целенаправленно. Цоколь с отдельным входом можно сдавать независимо, но для него важны видимость, удобство спуска и отсутствие необходимости в регулярной крупногабаритной разгрузке.

Перед покупкой следует проверить загрузку парковки утром, днём и вечером, пройти маршруты от остановок, оценить заметность вывески и входа, а также зафиксировать подъезд и разгрузку. Вывод по локации — предварительно положительный для первого этажа и условно положительный для второго этажа и цоколя.

12. Статус проверки арендных ставок

Ставки в финансовой модели являются рабочими ориентирами, а не подтверждёнными ценами заключённых договоров. До покупки необходимо прозвонить 3–5 действительно сопоставимых предложений, уточнить фактический торг и проверить спрос отдельно на первый этаж, второй этаж, небольшие блоки и цоколь. Без этого финансовый результат следует воспринимать как диапазон сценариев, а не как обещанную доходность.

13. Дополнительная проверка спроса и рисков

13.1. Что изменилось после внешней проверки

В открытой выдаче найдено предложение в этом же здании: 146 м² без готового внутреннего ремонта по ставке 411 ₽/м² в месяц. Объявление было опубликовано 23 ноября 2025 года и продолжало индексироваться в июле 2026 года. Это цена предложения, а не подтверждённая цена сделки; объявление могло быть неактуальным или обновляться. Тем не менее сигнал показывает, что принятый в модели один месяц поиска после ремонта следует считать оптимистичным до прозвона собственника и проверки фактической истории экспозиции.

По результатам очного осмотра у главного входа имеется 5 машиномест, ещё 9 — рядом со смежным торговым центром. Средняя визуально оценённая загрузка составляет около 65%, а в часы пик может достигать 100%. Для сотрудников дополнительно доступна менее удобная придомовая парковка. Две остановки расположены примерно в 18–22 м; через них проходят 13 маршрутов. Вход хорошо виден с дороги, возможна крупная фасадная вывеска.

Единственный отзыв о здании в 2ГИС датирован 2020 годом и положительно описывает магазин техники. По одному отзыву нельзя делать вывод о состоянии здания или истории конкретного помещения.

В открытой судебной практике выявлен спор о повторных заливах другого нежилого помещения в этом доме в 2017 году из-за протечек кровли. Это не подтверждает повреждение рассматриваемой площади, однако до покупки необходимо запросить у продавца и обслуживающей организации акты протечек, документы о ремонте кровли и историю страховых случаев.

Проверка ЦИАН на 28 июля 2026 года: на улице расположения объекта активных предложений помещений свободного назначения не найдено; по городу в фильтре «под коммерцию» показано 6 объявлений площадью 51–850 м² со ставками примерно 330–1 103 ₽/м² в месяц. Объекты существенно различаются по площади, состоянию и положению относительно красной линии, поэтому этот разброс нельзя использовать как подтверждённую ставку для анализируемого объекта. Он показывает, что ставка 430 ₽/м² без ремонта выглядит возможным ориентиром, но ставки 550–600 ₽/м² после ремонта и срок поиска в один месяц пока не подтверждены близкими аналогами.

Отчёт BestPlace с радиусом 300 м используется только как характеристика окружения. В этот радиус попадают соседний рынок и другие точки притяжения, поэтому расчётные 574 пешехода в час нельзя считать потоком непосредственно у входа. Показатель не используется в критическом экране; для оценки микролокации нужен радиус около 50 м либо ручной замер у фасада.

В продуктовой категории отчёт указывает 51 конкурента и 7 закрытых точек. Поэтому минимаркет не следует считать приоритетным арендатором; эти показатели нельзя переносить на медицину, офисы и услуги.

В текущих предложениях отражены 146 м² в том же здании по 411 ₽/м² и несколько объектов 300–340 м² по 500–600 ₽/м². Это поддерживает ставки 430 ₽/м² без ремонта и около 550 ₽/м² после ремонта как рабочие ориентиры, но не подтверждает цену сделки или поиск арендатора за один месяц.

Источник: обезличенный геоаналитический отчёт.

Вывод: финансовая модель остаётся сценарной. До подтверждения статуса объявления, реальных ставок и истории протечек нельзя считать один месяц простоя базовым фактом.