

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-стратегия эксплуатации коммерческого помещения

*Данное заключение подготовлено
для оценки ликвидности и выбора
оптимальной модели использования
коммерческого помещения по адресу:
г. Санкт-Петербург, проспект
Будённого, д. 20, корп. 1.*

Объект: Коммерческое помещение
Адрес объекта: ЖК «Дворцовый фасад»,
проспект Будённого, д. 20, корп. 1
(Корпус 1.3, секция 5)
Координаты: 59.843644, 30.089756
Девелопер: Setl Group
Период анализа: 2025–2026 гг.

1. ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОМЕЩЕНИЯ

На основании предоставленных планировочных и фасадных материалов проведен анализ технических и эксплуатационных характеристик объекта.

Визуальный анализ фасада

Помещение расположено на первом этаже малоэтажного жилого комплекса. Архитектурная концепция фасада выполнена в неоклассическом стиле с использованием декоративных элементов и витринного остекления.

Входная группа (выделено красным контуром на рис.1) расположена на уровне тротуара, что обеспечивает безбарьерный доступ и хорошую визуальную доступность помещения с пешеходного маршрута.

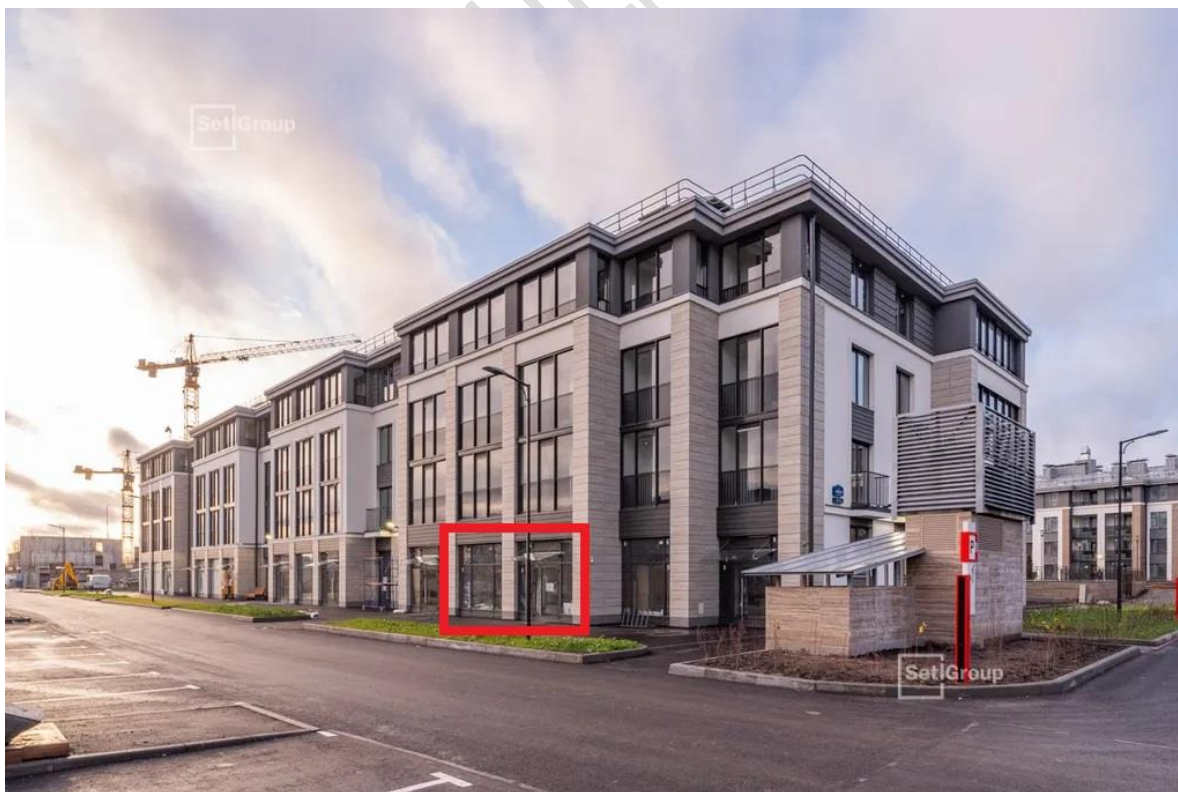


Рис.1. Фасад

Планировочный аудит

Согласно предоставленным планам (рис.2 и рис.3):

- **Общая площадь:** 68,86 кв. м
- **Планировка:** открытое пространство прямоугольной формы с двумя несущими колоннами (минимальная потеря полезной площади)
- **Высота потолков:** 4,1 м (позволяет организовать второй антресольный ярус для административных нужд или склада)
- **Инженерные коммуникации:** предусмотрены две мокрые точки и санузлы (соответствие нормам СанПин для медицинских лабораторий, стоматологий, общепита)
- **Электрическая мощность:** 17 кВт
- **Вентиляция:** отдельная приточно-вытяжная система с выводом на кровлю

С точки зрения инженерной подготовки помещение подходит для размещения предприятий общественного питания, медицинских услуг, ритейла и сервисных форматов.

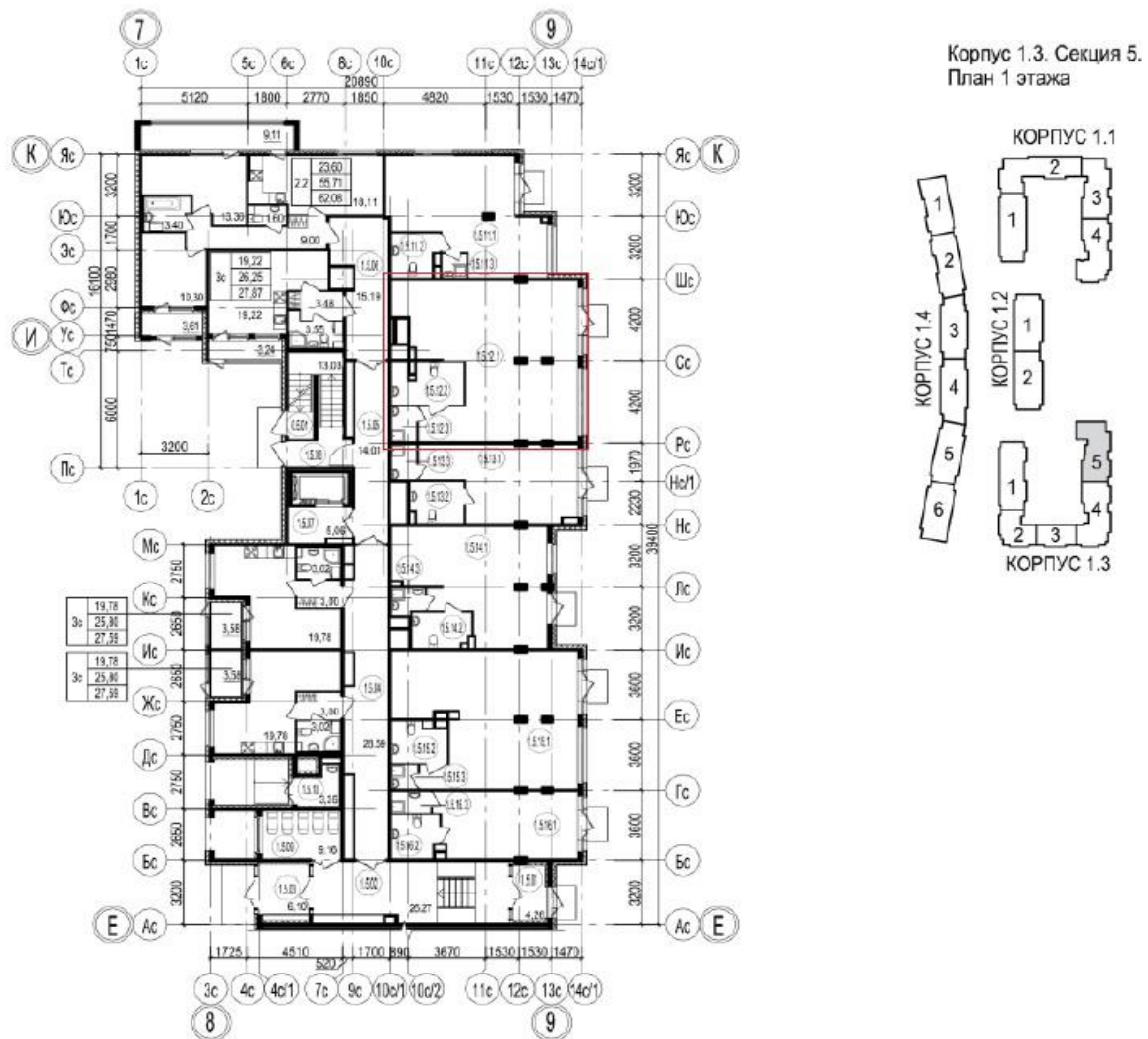


Рис. 2. Поэтажный план секции 5 корпуса 1.3.

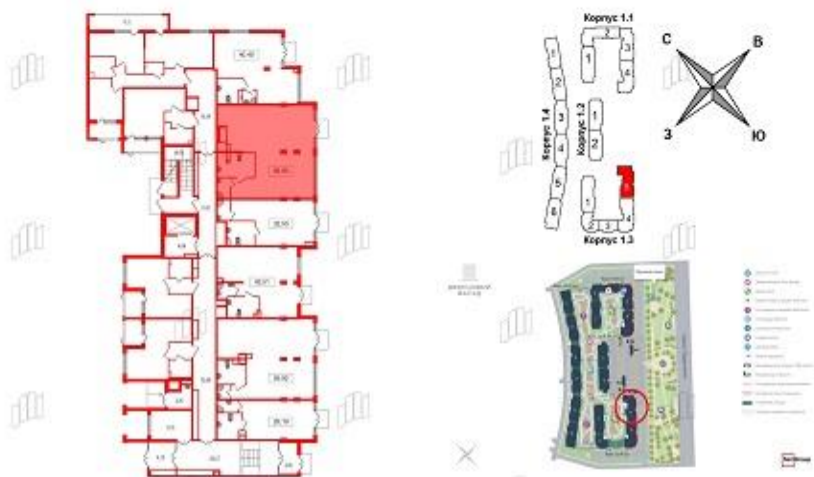


Рис. 3. Детальная схема помещения

2. ГЕОАНАЛИТИКА И ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОКАЦИИ

Жилой комплекс ЖК «Дворцовый фасад» относится к малоэтажной жилой застройке комфорт-класса. Формат квартальной застройки и ограниченная этажность формируют стабильную семейную аудиторию с уровнем дохода выше среднего по району.

2.1. Демографические показатели

Население комплекса

Проект включает 18 жилых домов общей емкостью около 4 040 квартир. При среднем коэффициенте семейности 2,2 человека расчетная численность жителей составляет порядка 8 800 человек.

Радиус пешеходной доступности — 500 м (ближняя зона)

В зону охвата входят корпуса ЖК «Дворцовый фасад» и часть жилого комплекса ЖК «Любоград».

- ориентировочное количество квартир: около 3 200;
- расчетная численность населения: около 7 000 человек.

Радиус пешеходной доступности — 1000 м (зона охвата)

Дополнительно охватываются:

- все очереди ЖК «Дворцовый фасад»;
- ЖК «Любоград»;
- часть жилого комплекса ЖК «Солнечный город».

Совокупная численность населения в зоне охвата оценивается более чем в 20 000 человек (ориентировочно 9 500 квартир).

2.2. Трафик

По экспертной оценке:

Пешеходный трафик (у фасада д.20к1): Будние дни в пиковые часы (08:00-09:30 и 18:00-20:00) — **140-180 человек в час**. Дневной прогулочный трафик (мамы с колясками, пенсионеры) — **50-70 человек в час**. В выходные дни трафик стабильный (90-110 человек в час) благодаря близости к набережной и парку с фонтанами.

Автомобильный трафик (проспект Будённого): **550-750 автомобилей в час** в пиковое время. Поток идет транзитом до КАД (5 минут езды) и Петергофскому шоссе.

2.3. Насыщенность коммерческой инфраструктуры

Общий объем встроенных коммерческих помещений в локации ограничен за счет малоэтажного формата застройки (около 11 500 кв.м). Это снижает конкуренцию между арендаторами по сравнению с крупными спальными районами Санкт-Петербурга.

Количество жителей на 1 кв.м коммерческой площади в районе:

$$\frac{8\,880 \text{ чел.}}{11\,500 \text{ кв. м}} \approx 0,77 \text{ чел. / кв. м.}$$

Это низкий показатель насыщения рынка коммерцией. Для сравнения, в многоэтажных кварталах Парнаса или Девяткино этот показатель составляет 2,5 чел./кв.м, что обеспечивает профицит торговых площадей.

Анализ категорий бизнеса

По состоянию на 2026 год в локации наблюдаются:

- ограниченная представленность медицинских лабораторий;
- дефицит специализированных зоотоваров и груминга;
- умеренная конкуренция среди кофеен и пекарен;
- высокая насыщенность продуктовым ритейлом и алкомаркетами.



Рис.4. Визуализация плотности коммерции.

3. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

На май 2026 года в локации представлены следующие конкурирующие объекты:

Адрес / ЖК	Площадь, кв.м	Ставка кв.м/год	за	Месячная аренда	Технические особенности
пр. Будённого, 22 (Корпус 2.4)	37,16	32 400 руб.		100 332 руб.	Черновая отделка, 1 вход, витрина
пр. Будённого, 22 (Корпус 2.4)	44,00	30 000 руб.		110 000 руб.	Угловое помещение, под аптеку/медцентр
пр. Будённого, 22 (Корпус 1.3)	92,00	30 000 руб.		230 000 руб.	Три входа, панорамное остекление
пр. Будённого, 24к5 (Любоград)	32,50	22 154 руб.		60 000 руб.	Под чистовую отделку, высота 3.8 м, 1 вход
Анализируемый объект (пр. Будённого, 20к1)	68,86	25 000 руб. (ориентир)		143 458 руб.	4,1 м потолки, 2 мокрые точки, 17 кВт электрическая мощность

Среднерыночная ставка аренды в рассматриваемой локации находится в диапазоне 24 000–32 000 руб./кв. м в год.

С учетом технических характеристик и конфигурации помещения рыночная арендная ставка объекта может составлять порядка 140 000–150 000 руб. в месяц.

4. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Для выявления наиболее устойчивого направления бизнеса проведена декомпозиция стандартных категорий на узкие рыночные ниши:

4.1. Общественное питание (Food & Beverage)

- 4.1.1. **Сетевая пекарня-кондитерская («Хлебник», «Цех85», «Буше»):** Высокий спрос на свежую выпечку и кофе у семейной аудитории. Требует CAPEX (капитальные расходы) от 4,5 млн руб.
- 4.1.2. **Мини-кофейня формата «кофе с собой»:** Низкий чек, высокая оборачиваемость. Подходит для транзитного пешеходного трафика.
- 4.1.3. **Локальный гастробар / Семейное кафе:** Концептуальное заведение с посадочными местами (до 20 мест). Высокий средний чек, но существует зависимость от шеф-повара.
- 4.1.4. **Стрит-фуд (Шаверма комфорт-класса, например, франшиза «VЛАВАШЕ»):** Высокая маржинальность, стабильный спрос молодежи, но возможен негативный фон от жителей верхних этажей из-за запахов.
- 4.1.5. **Дарк китчен (доставка суши/пиццы):** Минимальные затраты на ремонт зала, но панорамные витрины помещения будут использоваться неэффективно.

4.2. Продуктовый ритейл (FMCG)

- 4.2.1. **Жесткий дискаунтер («Чижик», «Семишагофф»):** Невозможно разместить на площади 68 кв.м (требуется от 250 кв.м).
- 4.2.2. **Концептуальный магазин здорового питания («ВкусВилл» у дома):** Подходящий формат по техническим параметрам помещения. Высокая лояльность платежеспособного населения «Дворцового фасада».
- 4.2.3. **Алкомаркет («Красное & Белое», «Ароматный Мир»):** Стабильный генератор трафика. Франшиза или прямая аренда сетями создает условия пассивного дохода.
- 4.2.4. **Локальная лавка «Свежие овощи и фрукты» (сегмент «у дома»):** Высокая маржинальность (до 100%), но высокие риски списания скоропортящегося товара.

4.3. Фармацевтический бизнес (Pharmacy)

- 4.3.1. **Аптека-дискаунтер («Апрель», «Озерки»):** Ориентация на низкий ценовой сегмент, большой поток клиентов, высокая конкуренция.
- 4.3.2. **Аптека стандарта «Комфорт» («Ригла», «Первая Помощь»):** Более высокая маржа, расширенный ассортимент косметики и БАДов. Подходит под демографический профиль локации.
- 4.3.3. **Ортопедический салон-аптека:** Узкая специализация, высокий чек, низкая частота покупок.

4.4. Автоматизированный безлюдный бизнес (Staff-free / Self-service)

Ключевой тренд 2025–2026 гг. в условиях дефицита кадров и роста ФОТ.

- 4.4.1. Прачечная самообслуживания («СамПРАЧКА»):** Требуется мощных мокрых точек и вентиляции (подходит под технические характеристики помещения). Минимальные затраты на персонал.
- 4.4.2. Автоматизированный груминг (мойка для собак самообслуживания):** Жители платят за пользование профессиональной ванной и феном для питомцев. Увеличение маржинальности благодаря отсутствию зарплаты мастера.
- 4.4.3. Круглосуточный микромаркет / умные холодильники («ВкусВилл Киоск»):** Полное отсутствие персонала, работа 24/7.
- 4.4.4. Автоматизированный цветочный киоск (Флауэр-бокс):** Продажа готовых букетов через витрину-робот с поддержкой климат-контроля.
- 4.4.5. Автоматизированная фитнес-студия (XFIT Point):** фитнес-зал без персонала, с автоматизированным доступом через мобильное приложение и полностью удаленным управлением.

СТРАТЕГИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

5. ОЦЕНКА БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЙ

Оценка производилась по следующим критериям:

- потенциальная прибыльность;
- устойчивость к рыночным колебаниям;
- соответствие техническим параметрам объекта;
- уровень конкуренции;
- ликвидность формата.

Каждый критерий оценивался по шкале от 1 до 20, максимальное итоговое количество баллов 100.

Место	Бизнес-направление	Конкретный бренд / Сеть	Балл	Оценка эксперта
1	Медицинские анализы	«Инвитро» / «Helix»	94	«Белое пятно» в локации. Помещение подходит под технические требования - 2 мокрые точки и безбарьерный вход.
2	Фитнес-студия (без персонала)	«XFIT Point»	92	Тренд: доход с каждого метра, минимум ФОТ.
3	Аптека «Комфорт»	«Ригла» / «Советская Аптека»	91	Высокая маржа, стабильный спрос семей с детьми. Низкая чувствительность к инфляции.
4	Зоомагазин + Груминг	«ЛеМуррр» + Собственный бренд	89	Большое количество питомцев в ЖК комфорт-класса. Синергетический эффект услуг и ритейла.
5	Сетевая пекарня	«Хлебник» / «Цех85»	86	Стабильный утренний трафик. Использование вытяжки и мощности 17 кВт на 100%.
6	Алкомаркет /	«Ароматный	83	Эстетичный формат,

	Бутик	Мир» / SimpleWine		панорамные окна работают на имидж бренда.
7	Прачечная самообслуживания	«СамПРАЧКА» (франшиза)	81	Минимум операционного участия, исключен человеческий фактор и затраты на ФОТ.
8	Магазин здоровой еды	«ВкусВилл» (Микро-формат)	79	Соответствует запросу аудитории на эко-потребление. Требуется контроль логистики.
9	Цветочный бутик	«Цветомания» / Локальный бренд	74	Сезонный бизнес, высокая маржа, но высокие риски списаний сырья.
10	Студия маникюра	«4hands»	70	Высокая конкуренция в Beauty в СПб, высокая зависимость от мастеров.
11	Мойка самообслуживания для собак	Собственный self-service бренд	68	Новая, быстрорастущая ниша с низким ФОТ. Высокая маржинальность.

Наиболее устойчивые сценарии

Направление	Оценка
Медицинская лаборатория	Высокая
Автоматизированная фитнес-студия	Высокая
Аптека	Высокая
Зоотовары + груминг	Выше средней
Сетевая пекарня	Выше средней

6. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Сценарий: «Зоотовары + груминг»

При анализе финансовой эффективности отдельно учитывались:

- доходность объекта недвижимости;
- операционная прибыль бизнеса.

В расчетах рыночная арендная ставка учитывается как условный операционный расход, что позволяет корректно оценить эффективность бизнес-модели независимо от факта владения помещением.

Ключевые параметры

- ориентировочная стоимость помещения: 18 млн руб.;
- рыночная арендная ставка: около 143 тыс. руб. в месяц;
- предполагаемый объем инвестиций в запуск: 3-3,5 млн руб.

Финансовый показатель	Сценарий 1: Пассивный ГАБ (Сдача в аренду зоосети)	Сценарий 2: Франшиза зоомагазина (с вмененной арендой)	Сценарий 3: Собственный бренд «Зоотовары + Груминг» (с вмененной арендой)
Инвестиции в запуск (CAPEX)	0 руб. (ремонт за счет арендатора)	3 000 000 руб.	3 500 000 руб. (с премиум-оборудованием)
Вмененные затраты на аренду	—	143 458 руб./мес.	143 458 руб./мес.
Среднемесячная выручка	143 458 руб. (арендная плата)	1 450 000 руб.	1 700 000 руб. (за счет услуг груминга)
Себестоимость товара (COGS)	—	942 500 руб. (65% от выручки)	935 000 руб. (смешанная маржа)

ФОТ и налоги на ФОТ	—	160 000 руб. (2 продавца)	260 000 руб. (2 продавца + 1 грумер)
Прочие расходы (КУ, налоги, ПО)	8 600 руб. (налог УСН 6%)	95 000 руб.	120 000 руб.
Чистая прибыль операционная	134 858 руб.	109 042 руб.	241 542 руб.
Доходность недвижимости (Cap Rate)	9,0% годовых	9,0% годовых (как вмененный ГАП)	9,0% годовых (как вмененный ГАП)
Доходность бизнеса (Operational ROI)	—	43,6% годовых	82,8% годовых
Общая доходность (Недвижимость + Бизнес)	9,0% годовых	16,2% годовых	25,1% годовых

Предварительная оценка

При стабильной загрузке объекта и достижении плановой выручки совокупная доходность проекта может превышать доходность пассивной аренды.

Наиболее маргинальным элементом модели выступают услуги груминга, характеризующиеся высокой долей валовой прибыли.

7. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Для сценария «Зоотовары + груминг» рассчитана предварительная точка безубыточности.

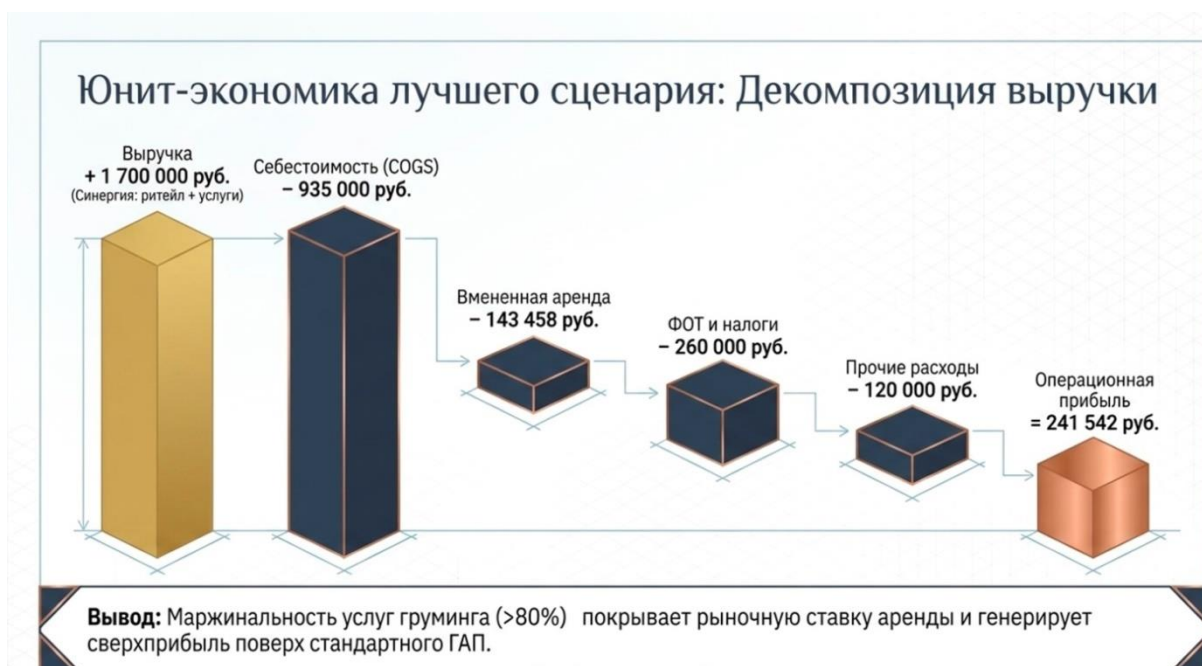


Рис.5. Юнит-экономика высомаржинального сценария.

С учетом постоянных расходов расчетный уровень минимальной выручки оценивается как достижимый при стабильном клиентском потоке и регулярной загрузке сервисной зоны.

Калькуляция ежемесячных постоянных затрат (Fixed Costs, FC):

- Вмененная аренда помещения: **143 458 руб.**
- Постоянный ФОТ (с учетом страховых взносов): **260 000 руб.**
- Коммунальные платежи (КУ): **15 000 руб.**
- Маркетинг локальный: **20 000 руб.**
- Административные расходы, интернет, ПО, эквайринг (фикс. часть): **12 000 руб.**
- **Итого постоянных расходов (FC): 450 458 руб./мес.**

Расчет средневзвешенной маржинальности (GM):

- Доля выручки ритейла зоотоваров: 70% при маржинальности 35% (себестоимость товара 65%).
- Доля выручки услуг груминга: 30% при маржинальности 85% (расходные материалы 15%).
- Средневзвешенная маржинальность (GM):

$$GM = 0,7 \times 0,35 + 0,3 \times 0,85 = 0,245 + 0,255 = 0,50$$

или 50%.

Формула точки безубыточности в выручке (BEP выручка):

$$BEP_{\text{выручка}} = \frac{FC}{GM} = \frac{450\,458 \text{ руб.}}{0,50} = 900\,916 \text{ руб./мес.}$$

Верификация в натуральных показателях:

При среднем чеке в ритейле **1 200 руб.** и среднем чеке на груминг **2 500 руб.** (средневзвешенный чек — **1 590 руб.**), для достижения точки безубыточности бизнесу необходимо обслуживать:

$$\text{Число клиентов в месяц} = \frac{900\,916}{1\,590} \approx 566 \text{ клиентов}$$

или 19 клиентов в день.

По экспертной оценке, в ЖК «Дворцовый фасад» проживает более 8 800 человек (из которых не менее 15% имеют домашних питомцев — около 1 300 потенциальных постоянных клиентов), показатель в 19 транзакций в день может быть достигнут уже на 3-й месяц после открытия.



Рис. 6. Визуализация точки безубыточности

8. SWOT-АНАЛИЗ

<p>S - Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Низкая этажность домов (4 этажа) и качественная архитектура ЖК = высокая концентрация платежеспособного сегмента аудитории. • Высота потолков 4,1 м и 2 мокрые точки. • Сплошное панорамное остекление на пешеходной аллее. • Ограниченный объем коммерческих площадей в районе. 	<p>W - Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Трудности с разгрузкой крупнотоннажного транспорта. • Низкая этажность снижает общую емкость «домашнего» трафика по сравнению с высотными ЖК.
<p>О - Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> • Формирование ГАБ медицинского профиля с капитализацией актива +20%. • Реализация антресоли (+15 кв.м полезной площади). • Низкая конкуренция внутри ЖК. • Рост населения района; • Дефицит отдельных категорий услуг; • Развитие сервисных и автоматизированных форматов. 	<p>Т - Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Замедление экспансии ритейлеров из-за роста налоговой нагрузки в 2026 г. • Открытие крупных ТЦ на пр. Будённого к 2028 г. • Усиление конкуренции после ввода новых очередей; • Изменение потребительского спроса; • Рост операционных расходов.

9. ИТОГОВЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

9.1. Наиболее консервативный сценарий Low-Risk

Передача помещения в долгосрочную аренду медицинской лаборатории или аптечной сети (Helix / Инвитро).

Преимущества:

- стабильный денежный поток по ставке около 25 000 руб./кв.м в год;
- минимальное операционное участие собственника;
- низкий износ помещения.

9.2. Наиболее доходный сценарий High-Margin

Развитие собственного проекта в формате «Зоотовары + груминг».

Преимущества:

- высокая добавленная стоимость услуг;
- возможность формирования устойчивой клиентской базы;
- дополнительная доходность по сравнению с классической арендной моделью (до 25,1% годовых).

9.3. Перспективный автоматизированный формат

Автоматизированная фитнес-студия с удаленным контролем через мобильное приложение.

Данная модель позволяют существенно снизить зависимость бизнеса от кадрового фактора в 2026 году.

9.4. Форматы с повышенными рисками

Сетевой супермаркет

Помещение не соответствует требованиям крупных продуктовых операторов по площади и логистике.

Пункт выдачи заказов

Формат характеризуется относительно низкой доходностью на квадратный метр и не позволяет в полной мере реализовать технический потенциал помещения.

Аналитический отчет подготовлен по состоянию на май 2026 года командой экспертов СТРАТЕГИЯ НЕДВИЖИМОСТИ:

- Антон Малков - предприниматель, инвестор, строитель, эксперт по недвижимости, к.т.н., доцент СПбГАСУ

- Алёна Снарская - ведущий маркетолог-стратег, аналитик рынков РФ и ОАЭ.

ПРАВОВАЯ ОГОВОРКА

Настоящий аналитический материал подготовлен исключительно в информационных целях и не является публичной офертой, гарантированным инвестиционным планом либо гарантией получения доходности. Все расчеты, прогнозы и выводы основаны на открытых рыночных данных, экспертных оценках, текущих параметрах локации на дату подготовки документа и являются субъективными мнениями экспертов команды СТРАТЕГИЯ НЕДВИЖИМОСТИ.

Фактические финансовые показатели могут отличаться в зависимости от рыночной конъюнктуры, управленческих решений, инфляционных процессов и иных макроэкономических факторов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. В составе ЖК «Солнечный город» в Санкт-Петербурге построят ТЦ - Shopandmall.ru, accessed May 18, 2026, <https://shopandmall.ru/news/v-sostave-zk-solnecnyj-gorod-v-sankt-peterburge-postroat-tc>.
2. Подробный обзор ЖК «Дворцовый фасад» от Яндекс Недвижимости — детальный разбор инфраструктуры Стрельны, планировок, транспортной доступности, концепции благоустройства и демографии микрорайона.
3. Официальные параметры ЖК «Дворцовый фасад» на ЦИАН — характеристики кирпично-монолитных домов девелопера Setl Group, высоты потолков в зависимости от этажей и сроков ввода корпусов в эксплуатацию.
4. Актуальные объявления об аренде коммерческих помещений на ЦИАН — база прямых конкурентных предложений на проспекте Будённого, ставки за квадратный метр и технические характеристики свободных площадей.
5. Пособие «Как открыть аптеку» на СберБизнес — нормативы площадей, инвестиции, прогнозируемая прибыль и сроки окупаемости аптечных пунктов форматов «Эконом», «Стандарт» и «Премиум».
6. <https://www.jetbusiness.ru/business-plans/biznes-plan-apteki/> — структура стартовых вложений, калькуляция постоянных ежемесячных издержек, закупки товара и чистой прибыли.
7. <https://franchsvezhar.ru/blog/skolko-stoit-otkrit-pekarnyu> — пошаговый разбор бюджета на ремонт, требований СанПиН к вентиляции, стоимости оборудования и фонда оплаты труда работников кухни.
8. Сравнение условий открытия ПВЗ на Яндекс Пэй — сравнительный анализ стартовых вложений, комиссионных выплат маркетплейсов (Ozon, WB, Яндекс Маркет) и средней окупаемости пунктов.
9. <https://topfranchise.ru/catalog/franshizy-prachechnoj-samoobsluzhivaniya/> — расчет операционных расходов без участия персонала, затрат на профессиональное стирально-сушильное оборудование и тарифов ЖКХ.
10. Геомаркетинговые исследования от Геоинтеллект — методология применения геоаналитических систем для оценки пешеходного трафика и плотности коммерции стрит-ритейла.
11. Франшиза XFIT Point — походный фитнес-клуб без персонала— Обзор бизнес-моделей и показателей окупаемости (апрель 2026).
12. Расцвет автоматизированных тренажерных залов: инновации, пространственно-временные характеристики и будущее городского фитнеса.— Научное исследование аналитики автоматизированных залов (2025).