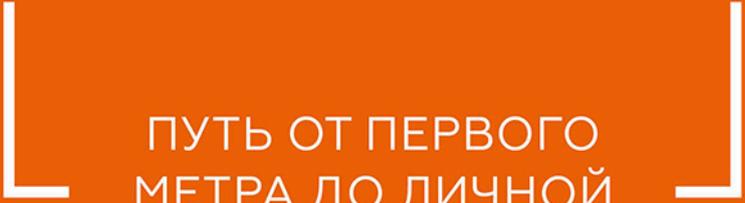


ФЕДОР
СТЕПАНОВ

СВОБОДА В КВАДРАТЕ

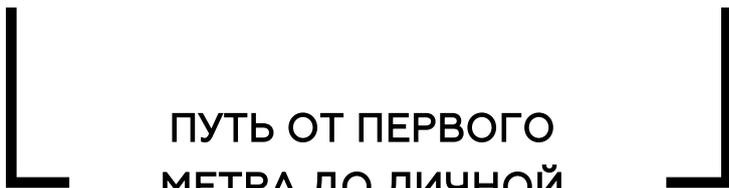


ПУТЬ ОТ ПЕРВОГО
МЕТРА ДО ЛИЧНОЙ
НЕЗАВИСИМОСТИ



ФЕДОР
СТЕПАНОВ

СВОБОДА В КВАДРАТЕ



ПУТЬ ОТ ПЕРВОГО
МЕТРА ДО ЛИЧНОЙ
НЕЗАВИСИМОСТИ

Москва
МИФ
2026

Эта книга не про теорию, она многослойна. Она про путь.
И чтобы пройти его осознанно, шаг за шагом,
здесь ваша точка входа.



Упражнение 1. Ваш вклад и его оценка



Итоги

Человек, который взял на себя ответственность за свои деньги и решил перейти от «беличьего колеса» к «снежному кому», быстро становится наполненным.



Упражнение 2, часть 1. Валютный резерв



Упражнение 2, часть 2. Реальная оценка



Итоги

Коммерческая недвижимость — это «денежная корова», постоянный генератор финансового потока.



Упражнение 3. Матрица целей



Итоги

Плюсы недвижимости:

- 1) она предметна, осязаема и понятна;
- 2) это губка инфляции: в кризис, когда деньги обесцениваются, стоимость недвижимости растет, поскольку на рынке возникает дефицит;
- 3) она защищена законодательством.



Итоги

Сравнительный анализ прогнозируемой доходности инвестиций помогает грамотно распорядиться капиталом.



Упражнение 4. Объявление об аренде трафика



Итоги

Базовый продукт в коммерческой недвижимости — трафик — это доступ к потокам людей и их вниманию.



Упражнение 5. Инвесторская прогулка



Итоги

«В недвижимости всего три правила: локация, локация и еще раз локация».



Итоги

Форматы коммерческих помещений: стрит-ритейл, помещения на первых этажах жилых домов, нестационарные торговые объекты, площади в долевой собственности, районные торговые комплексы.



Упражнение 6. Редевелопмент-мышление



Упражнение 7. Адвокат дьявола:
почему я НЕ должен покупать этот объект?



Итоги

Покупка готового объекта с арендатором (арендаторами) — самый простой вариант для пассивного инвестора.



Итоги

В готовом арендном бизнесе уже есть трафик и отлаженные процессы. При его покупке вы приобретаете поток денежных средств, которые он приносит.



Упражнение 8. Трафик глазами арендатора





Павильоны в прикассовой зоне



Упражнение 9. Концепция объекта по формуле



Итоги

Арендатор — прежде всего долгосрочный партнер, увеличивающий ваше благосостояние.



Упражнение 10. Мой диапазон торга



Итоги

Не сводите переговоры только к обсуждению цены, настраивайте все параметры сделки.



Упражнение-игра 11.
Охота на недооцененные активы



Итоги

Многие воспринимают недооцененный актив как нечто дешевое, что нужно купить как можно быстрее, опередив конкурентов.



Упражнение 12. Стресс-тест для инвестора



Итоги

Основные угрозы для частных инвесторов в недвижимость во время кризиса: снижение спроса, падение арендных ставок и невозможность вовремя погашать задолженности по кредитам.



Упражнение 13. Что съедят налоги?



Итоги

Прежде чем начинать бизнес, нужно открыть подходящую форму юридического лица и разобраться во всех законодательных нюансах — с помощью экспертов, искусственного интеллекта или самостоятельно.



Упражнение 14. Три разговора,
которые изменяют траекторию



Упражнение 15. Постройте «мост» к инвестору



Итоги

Многие считают отсутствие стартового капитала основанием для того, чтобы не инвестировать в коммерческую недвижимость.



Упражнение 16. Письмо из будущего



Упражнение 17. Доходность и балансировка стратегии



Упражнение 18. Матрица стратегий



Упражнение 19. Шесть шагов формирования стратегии



Итоги

Для работы с коммерческой недвижимостью вам необходима персональная стратегия — четкий план, подходящий именно вам.



Итоги

При оформлении сделок стоит пользоваться услугами юриста и нотариуса, которые все проверят и выяснят все нюансы и возможные риски.



Итоги

Обучение в «Сколково» стало для меня ключевой точкой роста.



Итоги

Искусственный интеллект — эффективный инструмент в руках современного инвестора.



Упражнение 20. Карта рынка за 30 минут



Итоги

«Авито. Недвижимость» — это современный тренажер для развития инвестиционного мышления в сфере коммерческой недвижимости.



Приложение 1

Однушка против вклада: почему квартира не делает богаче

Покупая квартиру, вы получаете не доход, а иллюзию стабильности. Квартира защищает капитал, но не растит его. Это форма хранения — не приумножения.

С 2015 по 2025 год рынок жилья в Москве изменился кардинально. Средняя однокомнатная квартира стоила 6,5 млн руб., а сейчас — уже 13,6 млн руб. Аренда выросла с 32 до 66 тысяч руб. в месяц. На первый взгляд — впечатляющий рост. Но если учесть инфляцию и альтернативную доходность, становится ясно: инвестор, купивший квартиру под аренду, почти не заработал.



Реальность инвестора

- ✓ **Рост номинала не равен росту капитала.** За десять лет цены на жилье выросли на 110%, но инфляция за аналогичный период составила около 49%. Реальный прирост капитала — около 3–4% годовых.
- ✓ **Аренда не спасает.** Даже при ставке 66 тыс. руб./мес. доходность остается на уровне 4–5% годовых до уплаты налогов. С учетом простоев, налогов и расходов на ремонт инвестору достается лишь рост в 2–3% годовых.
- ✓ **Банковский вклад обошел квартиру.** Средняя ставка по вкладам за десятилетие колебалась от 6 до 13% годовых, а в кризисные годы поднималась до 20%. Те, кто просто держал деньги на депозите и перекладывал их под рыночную ставку, получили в 2–3 раза больше дохода.

Год	Цена, млн руб.	Аренда, тыс руб./мес	Окупаемость, лет	Ставка по вкладам, %	Инфляция, %	Доходность квартиры, %
2015	6,5	32	17	11–13	12,9	—
2018	7,6	32	20	7,0	2,9	~3,0
2020	9,2	35	22	5,5	3,4	~3,5
2021	10,7	50	19	7,3	8,4	~4,5
2023	12,0	46	21	7,8	11,9	~2,5
2025	13,6	66	17	15–17	6,0	~4,0

Как считать реальный результат

$$\text{Рост стоимости квартиры} - \text{Инфляция} + \text{Арендный доход} = \text{Итоговая реальная доходность}$$

На реальных цифрах это выглядит так:

$$110\% \text{ (рост стоимости)} - 49\% \text{ (инфляция)} + 5\% \text{ (арендный доход)} = 3\% \text{ в год (итоговая реальная доходность)}$$

Это чуть выше инфляции, но в разы ниже средней ставки по депозитам за тот же период. Получается, что за десять лет однушка «под аренду» принесла столько же, сколько вклад в банке, только потребовала гораздо большей суеты, уплаты налогов и других расходов.

Приложение 2

Сила сообщества и коллективные инвестиции

Когда я начинал свой путь в коммерческой недвижимости, у меня не было ни капитала, ни команды, ни доступа «в круги». Я делал первые объекты один, часто на интуиции. И только со временем понял: да, построить бизнес в одиночку можно, но масштаб придет быстрее, если собрать вокруг себя единомышленников.



Десятки раз я наблюдал одну и ту же картину: человек пытается самостоятельно найти сразу все — капитал, проекты, экспертизу. Его логика понятна: недвижимость — это просто, я смогу все сам. И действительно, «сам» — это правильный путь для тех, у кого есть время, ресурсы и желание погрузиться в рынок. Эта книга позволяет каждому овладеть необходимыми навыками и сделать первые шаги в инвестициях уверенно и четко. Однако, есть и другие пути.

Я хочу обсудить с вами две альтернативы:

- путь через построение правильного окружения,
- путь коллективных инвестиций.

Частично они похожи, но принципиально отличаются по целям и механике. Для того чтобы говорить предметно, приведу в пример две компании, с которыми знаком лично. Сразу оговорюсь: я не преследую цели кого-то рекламировать — просто считаю, что конкретика полезнее абстрактных рассуждений.

Сообщества

Сообщество — это не просто объединение людей. Это новая валюта. В окружении специалистов вы повышаете качество собственных решений и, доверяя их экспертизе, действуете быстрее. Сильное окружение формирует мышление, способное создавать

капитал снова и снова. Поэтому я часто повторяю: **инвестируйте не только в квадратные метры, но и в людей вокруг себя**. Именно в сообществах рождаются партнерства, совместные проекты и уверенность, которую не купишь ни за какие деньги.

За последние годы я участвовал и выступал во множестве инвестклубов, но особо хочу выделить клуб недвижимости «Деньги», созданный Андреем Любуном. Это не просто чат инвесторов, а экосистема людей, объединенных желанием расти через недвижимость. Я впервые выступил перед участниками клуба несколько лет назад и был поражен атмосферой: в зале сидели не теоретики, а действующие предприниматели, девелоперы, собственники, частные инвесторы. Каждый с опытом реальных сделок и живыми деньгами в обороте. Признаюсь, среди них мне пришлось нелегко — вопросы и уточнения были жаркими, можно сказать, меня разложили на молекулы...

Именно в таких условиях рождается настоящее знание — из честных разговоров, острых разборов практики и ошибок. Участники делятся друг с другом экспертизой и энергией, объединяют ресурсы и заполняют пробелы в недостатке информации. А еще активно мотивируют друг друга — что особенно ценно, когда работаешь один. Вспоминая себя в начале пути, могу с уверенностью сказать, что в окружении единомышленников я избежал бы многих ошибок и потерь. Да и сейчас, в статусе опытного профессионала, нахожу в сообществе силу для масштабирования и кратного роста. **Именно в этом и заключается главная цель сообществ — все вместе участники создают поле, где рост происходит естественно и ускоренными темпами.**

Расскажу подробнее о составе подобных сообществ. Например, в клубе «Деньги» встречаются три категории участников:

- предприниматели, которые хотят инвестировать регулярно, но не могут тратить свое время на поиск объектов;
- эксперты (брокеры, оценщики, финансисты, архитекторы), которые помогают проектам становиться сильнее, а инвесторам — принимать более точные решения;
- лидеры сделок: люди, которые создают проекты и собирают под них капитал.

Для читателей книги я создал сообщество «Свобода в квадрате» — пространство, где можно продолжить диалог, начатый на этих страницах, и где я регулярно делюсь своими кейсами, аналитикой, возможностями, приглашаю экспертов на эфиры и обсуждения. Это не чат ради общения — это площадка для активных

действий и роста. Присоединиться к «Свободе в квадрате» и стать частью круга людей, которые не просто читают, а применяют знания, создают капитал и движутся к свободе вместе, можно по QR-коду.

Коллективные инвестиции

Коллективные инвестиции дают возможность новичкам и тем, у кого пока нет большого капитала, входить в сделки вместе с более крупными и опытными участниками и совершать первые шаги без лишнего риска. Проектами управляют профессионалы, а прибыль распределяется между всеми инвесторами.

Десятки раз я видел результаты подобного взаимодействия — сделки с доходностью 30–45% годовых! Это не чудо, а закономерность: коллективный разум видит риски, которые одиночка мог бы пропустить. На моих глазах инвесторы, которые начинали с двух-трех миллионов, через пару лет уже входили в многомиллионные проекты. Они росли не за счет удачи, а за счет среды, в которой каждый шаг обсуждается, каждый опыт становится общим.

Для реализации коллективной модели необходим оператор — компания, которая создаст проект (или приобретет готовый), и группа инвесторов, финансирующих его. В зависимости от структуры вы становитесь пайщиком, совладельцем компании, созданной под конкретный объект, или участником кооператива.

Войдя в долю, вы не только получаете доход от инвестиций, но и ценный опыт — возможность учиться на реальном кейсе, наблюдать за процессом изнутри и развивать ту самую насмотренность, которая со временем позволит действовать самостоятельно. В одиночку на это ушли бы годы.

Практика коллективных инвестиций особенно распространена в сообществах: риски распределены, а результаты умножаются в соответствии с опытом и экспертизой участников. Найдя перспективную идею, один из инвесторов приносит ее в клуб. Внутри проект проходит аудит, расчеты, юридическую проверку. Если все сходится, инвесторы входят в доли — кто-то вкладывает миллион, другой десять. Через год-два объект продается, и каждый получает свою часть прибыли.

В качестве примера оператора, который активно применяет модель коллективных инвестиций, расскажу о компании «Колесник Инвестиции». Я знаю Сергея Колесника лично и не раз бывал на его объектах. Сергея можно назвать моим идеологическим

противником: я работаю в сегменте топ-локаций и высокомаржинальных объектов на первых линиях, а он занимается зданиями, которые не могут найти своего покупателя на агрегаторах много месяцев и даже лет.

«Колесник Инвестиции» начинали в Тюмени (где и сейчас сосредоточен основной портфель их проектов), а сегодня работают в Москве, Красноярске и других городах. Команда действует ярко и необычно: берет старые здания и, инвестируя в редевелопмент, возвращает им жизнь и создает новую ценность. В такой модели коллективные инвестиции работают особенно эффективно: множество небольших инвесторов получают возможность регулярно входить в объекты, а компания-оператор ставит на поток покупку и преобразование недооцененных (на ее взгляд) активов.

Один из таких объектов в Тюмени — проект «Олимпийская». Когда-то на улице Олимпийская были фитнес-клуб и боулинг, но со временем здание и бизнес разваливались. Команда Сергея выкупила оба этажа, обновила фасад, благоустроила территорию и открыла проход к скверу. В результате появился современный стрит-ритейл с отдельными входами. Доходность для инвесторов — 42% годовых, прирост капитала — 68%.

Еще один пример — проект «Конюшня». Старый деревянный барак конца XIX века трансформировали в гастрокластер с ресторанами, баром и арт-объектом во дворе. Средняя доходность — 24% годовых, рост капитал — более 50%.

Отличные цифры, согласитесь. Коллективные инвестиции позволили не только добиться такого роста в процентах, но и усилили общий эффект: объекты стали точками притяжения для горожан, а инвесторы — соавторами этого преобразования. В этом и заключается главная ценность такого подхода.

Подробный разбор подобных кейсов я привожу в чат-боте «Свобода в квадрате». Даже если вы не планируете вкладывать в коллективное инвестирование, обратите на них внимание. Разбирая чужие кейсы, вы прокачаете насмотренность для поиска собственных объектов.

В одиночку можно построить капитал, но невозможно построить будущее. Сообщество дает энергию, обратную связь и уверенность. Коллективные инвестиции делают рынок доступным, а города живыми. И если сложить эти две силы, рождается то, ради чего я писал эту книгу: свобода, помноженная на действие.

Приложение 3

Матрица стратегий

Стратегия	Описание стратегии	Доходность	Ликвидность	Капитал ¹
Стартовая	Для тех, кто имеет незначительный капитал и/или делает первые шаги в сфере коммерческой недвижимости	6–12% Годовых	Высокая	Любая сумма
Доходность	Цель — получать агрессивно высокую доходность. Этот вариант подходит тем, кто хочет глубоко погрузиться в работу с недвижимостью, и подразумевает, что вы будете постоянно подбирать объекты, вести переговоры, заниматься реконструкциями, перепродавать площади. Вы своими руками формируете высокодоходные объекты и готовы рискнуть вложенным капиталом ради возможной выгоды	От 20% годовых	—	> 5 млн рублей

¹ Исходные суммы указаны на основе опыта автора и актуальны прежде всего для Москвы и Московской области.



Степень вовлеченности	Комментарии	Варианты объектов/вложений
По желанию	Варианты, куда можно войти с любым капиталом: ПИФы и коллективные инвестиции. На с. 214 приведено подробное описание таких инструментов. Главный плюс — возможность изучать объекты, отчетность вместе с аналитиками компании, учиться. Как основной инструмент подходит консервативным инвесторам	Объекты, предлагаемые компаниями, которые управляют инвестициями
Погружение	В целом эта стратегия подразумевает максимальное вовлечение инвестора и огромное число вариантов объектов. Упор в стратегии — на максимизации доходности, спекулировании. В данной стратегии недвижимость становится БИЗНЕСОМ	Готовые помещения, помещения иного назначения, земельные участки. Цель — найти объект, в котором есть неоцененность и потенциал реализации доходного актива. Чем выше сумма, тем больше пространство для маневра при выборе объектов, так как от цены зависит количество покупателей. Допускаются к рассмотрению объекты низкой ликвидности

Стратегия	Описание стратегии	Доходность	Ликвидность	Капитал
Пассивный доход	Самая распространенная стратегия: недвижимость нужна для того, чтобы создать подушку безопасности или накопления для себя и семьи, обеспечить стабильный доход и освободить собственное время. Вы не рассчитываете на агрессивно высокий доход, но вам важно, чтобы деньги приходили на счет вовремя, постоянно и без вашего участия	10–15%	Средняя	> 15 млн рублей
Собственный бизнес	Когда вы покупаете помещение под собственный бизнес, его не нужно выбирать так же придирчиво, как объект для арендного дохода. Я считаю, что вы должны четко определить рыночную ставку и выстроить процесс так, чтобы плата за помещение при его аренде вашим же бизнесом капала вам в карман. Да, это один и тот же карман, но такой подход позволяет соблюсти баланс и оценить эффективность вложения. Однако здесь возможны исключения: бывает, что вам нужен объект в конкретной локации и вы готовы ради этого терпеть определенные потери в доходности. Главное, чтобы вы делали это осознанно	—	—	—

Степень вовлеченности	Комментарии	Варианты объектов/вложений
Контроль	При меньшем исходном капитале подобрать объект, соответствующий критериям пассивности, будет сложно. Важно понимать, что процент доходности от суммы вложений тут должен составлять для инвестора значимую сумму, иначе цель не будет достигнута	Готовый арендный бизнес или покупка проекта с партнером, который обеспечит управление. Готовые торговые помещения с арендатором средней ликвидности
Погружение	Подбор помещения под развитие собственного проекта не может быть описан в терминах классического инвестирования, однако аренда этого объекта должна учитываться вами, как если бы она выплачивалась сторонним арендатором, то есть доходность вашего проекта, расположенного в объекте уменьшается на сумму рыночной аренды за это помещение	

Стратегия	Описание стратегии	Доходность	Ликвидность	Капитал
Сохранение капитала	Защита накоплений от инфляции — что-то вроде счета в банке, но более надежное и доходное	8–12%	Высокая	> 40 млн рублей
Наследование	Ваша цель сформировать доходный актив, чтобы через какое-то время передать его наследникам. Эта стратегия аналогична стратегии получения пассивного дохода, с той лишь разницей, что здесь вы стремитесь выбрать особенный объект, подходящий конкретному человеку и подчеркивающий ваши чувства к нему	6–12%	Высокая	> 50 млн рублей
Престиж	Уже само по себе инвестирование в недвижимость поднимает ваш престиж в глазах окружающих, ведь быть рантье, быть держателем доходных активов — это круто. Но чтобы выглядеть еще круче, важно с умом выбрать объект для инвестиций. Он должен быть расположен в топовой локации, и либо занят узнаваемым, интересным арендатором, либо предназначен для такового. Конечно, подобные объекты стоят дорого, но, следуя этой стратегии, вы не рассчитываете на высокую доходность, а создаете свой имидж	—	—	—

Степень вовлеченности	Комментарии	Варианты объектов/вложений
Контроль	Стратегия может быть реализована и при меньших капиталах, однако по опыту автора такая потребность возникает у достаточно состоятельных инвесторов, до этих порогов инвесторы предпочитают больше спекулировать и проявляют больший интерес к риску	Готовый арендный бизнес высокого качества локации, с долгосрочным арендатором и высокой ликвидностью. Как правило, центр крупных городов и дорогие районы. Объект, построенный со всеми вводными документами, прозрачной историей и «белым» контрактом. Сумма 40 млн указана, поскольку меньшие суммы не позволят подобрать аналогичный актив высокого класса
Контроль или family office	Два вида стратегии, которые подразумевают особый выбор объектов, подходящий именно вам. Тут менее важна доходность, основной акцент на высочайшей надежности, качестве арендатора, ликвидном расположении, современной или исторической архитектуре, длинном сроке «жизни» объекта. Для управления такой недвижимостью, при ее значительном количестве, как правило, создают небольшой частный офис (family office)	Эксклюзивные и лучшие объекты с высочайшей ликвидностью — всегда готовый арендный бизнес. Только федеральные арендаторы с долгосрочными контрактами и полной автономностью. Центральные части города. Современная архитектура и планировка

Приложение 4

Геоаналитика для выбора локации

Раньше инвесторы выбирали объекты «на глазок»: субъективно ставили диагноз «оживленная улица», «много машин», «рядом метро». Это работало 20 лет назад, когда рынок был голодный и любое помещение находило арендатора.



Сегодня конкуренция выше, арендаторы требовательнее, а ставки считаются до копейки. Ошибка в оценке трафика на 20–30% способна «съесть» вашу доходность. Поэтому современный инвестор должен мыслить как хирург: не «похоже на живое место», а «в цифрах здесь проходит 4200 человек в день, 60% женщины 25–44 лет, средний чек 1100 руб.».

И вот здесь в игру входит геоаналитика — цифровой «рентген» локации. Ее данные показывает:

- ✓ сколько людей реально ходит и ездит мимо объекта;
- ✓ кто они: возраст, пол, доход;
- ✓ как они себя ведут: где живут, где работают, куда тратят деньги;
- ✓ какие бизнесы уже есть рядом и какие будут востребованы.

Это и есть конкурентное преимущество инвестора нового поколения. Геоаналитика — это не «модная игрушка», а **обязательный инструмент современного инвестора**. Она экономит годы и миллионы, потому что вы покупаете не стены, а трафик и деньги людей.

Тот, кто работает с цифрами, выигрывает у того, кто выбирает «на глаз». И если добавить к геоаналитике стратегию, о которой мы говорим в книге, вы строите не просто объект, а систему дохода, которая работает на вас десятилетиями.

Сервисы геоаналитики в России

Сегодня мы можем использовать целый арсенал сервисов. Каждый имеет свою «суперсилу»:

1. «МТС Геоэффeкт»

- Основан на данных сотового оператора.
- Дает трафик в реальном времени: сколько людей проходит мимо, когда пики, когда провалы.
- Показывает демографию и даже уровень дохода аудитории.

Пример: проверяете помещение возле остановки. На глаз место кажется оживленным. Отчет МТС показывает: утром и вечером — да, но днем поток падает в 3 раза. Для кофейни это провал, для аптеки — нормально.

2. «ГеоИнтеллект»

- Пионер российского геомаркетинга.
- Дает карту плотности населения, доходов, покупательской активности.
- Удобен для оценки целых районов или города.

Пример: видите район с новостройками. «ГеоИнтеллект» показывает: жителей много, но доходы пока низкие. Значит, ставка аренды будет ограниченной, а формат арендаторов — дискаунтеры и сервисы первой необходимости.

3. BestPlace («Бест Плейс»)

- Самый быстрый способ проверить локацию прямо на «Авито».
- Можно купить отчет от 500 руб. и сразу увидеть трафик.
- Отлично подходит новичкам.

Пример: у вас сомнения между двумя помещениями на одной улице. Покупаете два отчета, сравниваете цифры. У одного 1500 человек в день, у другого — 4500. Решение становится очевидным.

4. «Сбербанк. Аналитика»

- Смотрит на транзакции по картам.
- Дает не просто «количество людей», а их покупательскую активность.
- Можно понять, сколько и на что тратят в районе.

Пример: два района с одинаковым трафиком. В одном средний чек 500 руб., в другом — 1200 руб. Под ресторан среднего сегмента второй район лучше в разы.

5. «2ГИС» (карты конкурентов)

- Уникален тем, что показывает «экосистему» вокруг: какие магазины, кафе, услуги уже есть.
- Можно оценить конкуренцию и ниши.

Пример: ищите помещение под стоматологию. В радиусе 500 м уже 6 клиник. Значит, либо нужна другая ниша, либо ставка должна быть ниже.

6. «Яндекс.Геоаналитика»

- Сильна в навигации и маршрутах.
- Позволяет понять реальные «пути людей»: откуда идут, куда движутся.

Пример: помещение рядом с метро. Кажется, отличный вариант, но «Яндекс» показывает, что основной поток людей идет в другую сторону. Вы стоите на «темной стороне улицы».

7. «Т-Бизнес. Компас»

- Новый игрок. Использует данные геолокации и транзакций клиентов банка.
- Дает точную картину, какие категории бизнеса востребованы.

Пример: в районе высокий трафик, но «Компас» показывает, что жители активно тратят на фитнес и красоту, а на фастфуд ниже среднего. Значит, место для салона красоты будет лучше, чем для бургерной.

8. «Яндекс.Карты» + Google Street View (лайфхак)

- Неофициальные инструменты, но отлично дополняют аналитику.
- Можно «пройтись» по району, посмотреть вывески, оценить конкурентов.
- Отлично работает для предварительной проверки.

Как трактовать цифры, если нет опыта

Чтобы не потеряться в массе графиков и отчетов, используйте простую схему. У поставщика геоаналитики важно запросить следующие ключевые параметры:

1. Трафик.

- Хорошо: более 3 000 чел./день (для стрита).
- Отлично: 5 000–8 000 чел./день.
- Превосходно: более 10 000 чел./день (подходит для сетевиков).

2. Время пиков.

- Приходится на утро/вечер = спальные районы, ориентиры на повседневные сервисы (аптеки, продукты).
- Приходится на день = бизнес-районы, ориентиры на кафе и сервисы для офисных работников.

3. Доходы.

- Смотрите на средний чек и долю безнала.
- Доля безналичных транзакций более 70% = район платежеспособный.

4. Демография.

- Молодые семьи → детские товары, кафе.
- Студенты → фастфуд, кофе.
- Пенсионеры → аптеки, дискаунтеры.

5. Конкуренты.

- Отсутствие конкурентов = риск (возможно, в локации нет спроса).
- Наличие конкурентов = спрос. Обратите внимание, работают ли они стабильно.

➔ Лайфхак. 6 правил работы с геоаналитическими сервисами:

- Проверяйте с разных сторон. Один сервис дает трафик, другой — доходы, третий — конкурентов. Комбинируйте данные разных сервисов под свой уникальный запрос.
- Сравнивайте объекты. Геоаналитика лучше работает не «сама по себе», а в сравнении: объект А против объекта Б.
- Не верьте «среднему по району». Поток в одном доме может быть 6000 чел./день, а через дорогу — 2000.
- Смотрите сезонность. Летние террасы, зимние ярмарки, школьные каникулы могут менять картину трафика.
- Ищите «карманы». Бывает, в районе огромный трафик, но к вашему объекту он не доходит из-за забора, железнодорожного переезда или неудобного перехода.
- ✓ Совмещайте с ногами. Лично пройдите по объекту утром, днем и вечером.

Геоаналитика + личные ощущения = на 90% меньше ошибок.

Nedvision.ai: геоаналитика и поиск в одном клике

Все сервисы, которые мы разобрали выше, полезны. Но у них есть общий минус: **вам придется тратить время и собирать мозаику вручную**. Чтобы получить целостную картину, нужно заказывать конкретные отчеты, сравнивать данные, трактовать цифры, перепроверять. Один сервис даст трафик, другой — конкурентов, третий — транзакции, четвертый — демографию.

Да, этот способ работает. Но требует времени. И ошибки новичков часто возникают именно на этапе интерпретации: цифры есть, но непонятно, что они обозначают для конкретного объекта.

Именно поэтому я с командой создали Nedvision.ai — этот инструмент сделает за вас всю работу. Механика работы простая.

- Выводите параметры: площадь, бюджет, формат арендатора.
- Система в одну секунду подбирает объекты и автоматически анализирует локацию: трафик, доходы жителей, конкуренцию, потенциал арендаторов.
- Модель не просто показывает «3000 человек в день», а объясняет: «Это уровень, подходящий для аптеки или небольшой кофейни, но не для сетевого ресторана».
- На выходе вы получаете готовую интерпретацию: стоит ли объект рассматривать, под какой бизнес он подойдет, какие риски есть, и какова прогнозная доходность.

По сути, Nedvision.ai — это **ИИ-ассистент инвестора**, который комбинирует все источники геоаналитики, переводит сухие цифры в понятные выводы и экономит месяцы работы. Вместо того чтобы разбираться в десятках сервисов и таблиц, вы заходите в Nedvision.ai и сразу видите:

- ✔ какие объекты по-настоящему сильные;
- ✔ какие стоит сразу отсеять;
- ✔ какие скрытые возможности есть в выбранной локации.

Ваш выбор становится быстрым, точным и спокойным. И это именно то преимущество, которое отделяет инвестора старой школы от инвестора нового поколения.

Приложение 5

«Яндекс.Карты», «Авито», «Циан» — инструменты для поиска и анализа объектов

Когда вы только начинаете работать с коммерческой недвижимостью, главные помощники всегда под рукой. Это простые сервисы — «Яндекс.Карты», «Авито» и «Циан». Они не заменяют полноценную аналитику, но помогут научиться «смотреть на локацию глазами инвестора» и делать первые выводы.



«Яндекс.Карты»

1. Анализ окружения. Выберите точку на карте и оцените, какие объекты уже есть рядом: аптеки, кофейни, продуктовые.

Пример: если в районе 10 тысяч жителей и всего одна аптека — спрос очевиден. А если аптек пять, а жителей 3 тысячи — рынок перегрет.

2. Панорамы и входные группы. Проверьте, насколько заметен объект с улицы, есть ли парковка, удобный ли вход.

Пример: хорошее помещение может быть расположено на второй линии или спрятано за забором — на панорамной карте вы это заметите сразу, а по фотографиям из объявления — нет.

3. Отзывы и рейтинги. Казалось бы, мелочь, но именно они дают настоящие инсайты.

Пример: комментарии местных о «вечных очередях» в пекарне или «неудобной парковке» возле банка — это прямая подсказка о трафике и поведении клиентов.

«АВИТО»

1. **Поиск аналогов и цен.** Удобно смотреть, по какой цене сдаются похожие помещения поблизости.

Пример: вы нашли объект за 2 000 руб./м². На «Авито» видите, что в этом же квартале аренда держится на 1300–1500 руб./м². Разница сигнализирует: цена завышена или есть подвох.

2. **История объявлений.** Если помещение висит месяцами без арендатора — это тревожный знак. Возможно, вход неудобный или цена не соответствует рынку.

3. **Тест спроса.** Попробуйте сами разместить объявление о «сдаче в аренду» по средней цене — и замерьте отклики. Это даст вам живое понимание, есть ли спрос в локации.

«ЦИАН»

1. **Фильтры по локации и площади.** Можно сразу собрать аналоги для сравнения по конкретной улице или району.

2. **Средняя цена по рынку.** Сервис показывает диапазон ставок аренды и стоимости, что помогает понять, насколько адекватна цена объекта, который вы рассматриваете.

3. **Динамика** (в расширенных отчетах). Можно отследить, как менялась стоимость аренды и продаж в районе за последние месяцы.

Пример: ставки в районе падают третий квартал подряд — значит, спрос снижается, и стоит быть осторожнее.

→ **Лайфхак.** Собирайте пазл: используйте все три сервиса вместе. «Карта» дает контекст, «Авито» — актуальные ставки и спрос, «Циан» — статистику и динамику. И смотрите глазами арендатора: если вам неудобно найти вход по панораме — арендаторам будет неудобно работать.

Nedvision.ai

«Яндекс.Карты», «Авито», «Циан» — эффективные инструменты для первого уровня анализа. Но у каждого есть минус: он показывает только часть картины. Вам приходится тратить время, сравнивать, собирать данные вручную и все равно интерпретировать их самостоятельно. Nedvision.ai снимает эту рутину.

- Объединяет данные о локации, ценах, спросе и конкурентах.
- Сам «собирает пазл» и показывает результат в форме готового анализа.
- Интерпретирует цифры так, как сделал бы опытный инвестор: не просто резюмирует «средняя ставка — 1500 руб./м²», а анализирует — «эта ставка устойчива, но конкуренция высокая, поэтому реальная доходность будет ниже».

Для новичка это особенно ценно: сервис экономит недели времени и дает ту глубину, которую без опыта собрать сложно. Для опытного инвестора — это инструмент, который ускоряет аналитику и открывает новые возможности поиска.

Приложение 6

Ограничения и риски: читаем ГПЗУ и получаем разрешение на строительство

Градостроительный план земельного участка (ГПЗУ) — это главный документ, определяющий судьбу любой земли. В нем зафиксировано не только то, что можно построить, но и то, что построить нельзя. А также какие ограничения съедят ваш проект и стоит ли вообще входить в сделку.



Многие инвесторы смотрят на участок глазами мечтателя («тут будет мой дом/торговый центр»), а грамотный инвестор — глазами ГПЗУ. Это фильтр, сквозь который должны проходить все ваши идеи. Не прошли фильтр — стройка невозможна. Прошли — значит, экономика проекта может состояться.

На что смотреть в ГПЗУ?

- 1. Вид разрешенного использования.** Существует два вида: ВРИ (основной вид разрешенного использования) и УРВИ (условно разрешенный вид использования). Допустимые ВРИ — это фактически весь перечень: основной + условно разрешенный. ВРИ содержит список того, что разрешено строить и как затем использовать: жилые помещения, магазины, склады, гостиницы и т. п.
- **Лайфхак.** Если вы хотите сменить ВРИ в рамках разрешенных видов, то необходимо подать заявление через МФЦ или «Госуслуги». Процедура относительно простая: через 30 дней участок будет иметь новый ВРИ.

УРВИ — это варианты использования, которые могут быть согласованы только после решения местной администрации. Здесь включается более сложная процедура:

- Подача заявления в администрацию (через «Госуслуги»).
- Рассмотрение градостроительной комиссией.
- Публичные слушания (согласование с жителями района).
- Итоговое постановление администрации.

Процесс может занять от трех месяцев до года, и результат не всегда гарантирован.

➔ **Лайфхак.** Многие инвесторы делают ошибку — смотрят только на «жесткий» ВРИ. На самом деле, потенциал участка часто раскрывается через УРВИ. Но надо понимать, что УРВИ — это игра с неопределенным результатом: можно выиграть проект мечты, а можно потерять год и деньги на проектирование.

Пример: Участок с ВРИ из категории «малоэтажное жилье» вы легко переведите в другой «разрешенный» вариант, например, «индивидуальный жилой дом», просто подав заявление в МФЦ. Но если хотите использовать категорию «гостиничное обслуживание» (УРВИ), то готовьтесь идти в администрацию и проходить слушания.

2. Предельные параметры застройки. Это:

- процент застройки (часть участка, на которой можно строить);
- этажность и высота зданий;
- минимальные отступы от границ участка и соседних строений.

Эти параметры определяют, сколько квадратных метров удастся построить. Речь не просто о «цифрах из документа», а фактически о ваших будущих деньгах.

Пример: инвестор должен уметь переводить параметры в экономику. Если на участке 10 соток разрешено 40% застройки, то вы постройте 400 м² максимум. Дальше умножаем на этажность и получаем потенциал объекта.

3. Ограничения и зоны с особыми условиями. Внимательно изучайте все объекты ГПЗУ, любая отметка имеет значение. Иногда критическое.

- Красные линии — дороги и коммуникации, куда нельзя залезать со стройкой.
- Санитарные зоны (СЗЗ) — ограничения вокруг заводов, ЛЭП, кладбищ, водоемов.
- Зоны охраны памятников, природоохранные территории.

→ **Важно:** Именно ограничения чаще всего «съедают» проект. На бумаге участок большой, а по факту — половина под красными линиями. Ошибка инвестора — считать «голые сотки» без учета этих зон.

4. Алкогольные ограничения. Для объектов торговли эти требования критичны. Закон запрещает продажу алкоголя вблизи:

- школ, детских садов;
- спортивных объектов;
- больниц.

Пример: если вокруг объекта на плане вы видите три школы, то продуктового ретейлера или ресторан с алкоголем точно не посадите.

5. Подключение к сетям. В ГПЗУ обычно указывают, какие технические условия нужно получить:

- электричество,
- газ,
- вода,
- канализация.

Пример: без сетей стройка превращается в долгострой. Всегда уточняйте у сетевых компаний: реально ли подключение? Сколько стоит? Иногда подключение стоит дороже самого участка.

6. Согласования. Некоторые участки требуют специальных согласований от:

- Роспотребнадзор (шум, санитарные зоны);
- Росавиация (ограничения по высоте вблизи аэропортов);
- Минкульт (если рядом памятники).

→ **Лайфхак.** Проведите эти согласования до момента покупки. Лучше потратить неделю на проверки, чем миллионы на юристов после.

Разрешение на строительство (схематично)

ГПЗУ — это только первый этап. Чтобы выйти на площадку с техникой, вам нужно получить **разрешение на строительство (РНС)**.

Обратитесь в МФЦ либо через «Госуслуги», собрав следующие документы:

- право на участок (собственность или аренда),
- актуальный ГПЗУ,
- проектную документацию, прошедшую экспертизу (или без экспертизы для объектов до 1500 м²),
- технические условия на подключение к сетям.

При полном пакете документов срок оформления разрешения — 7–30 календарных дней в зависимости от региона и типа объекта.

➔ **Важно:** *многие думают, что РНС дадут «автоматически». Нет. Если проект не вписывается в ГПЗУ или ПЗЗ (правила землепользования и застройки) — РНС не выдадут.*

Приложение 7

Альтернативные виды инвестиций в недвижимость

Сам я сознательно выбираю торговую недвижимость — магазины устойчивее, надежнее и доходнее. Они дают поток денег, а не съедают его. Но предлагаю вам рассмотреть альтернативные виды инвестиций, чтобы сформировать широкий взгляд и иметь возможность самостоятельно отсеивать форматы, на которых не построишь капитал и стратегию жизни.



Основные альтернативные форматы:

1. Флиппинг¹. Это стратегия быстрых денег: купил объект по цене ниже рынка, сделал ремонт, перепродал дороже.

Плюсы: высокая доходность за короткий срок (до 20–40% за полгода). Низкий порог входа (часто стартуют с квартир).

Минусы: ошибки в цене, рост затрат на ремонт, зависимость от изменений рынка. Если объект зависнет, ваш капитал застрянет.

Особые условия: работает на перегретых рынках (Москва, Сочи), где есть перепродажи «на эмоциях».

2. Жилая недвижимость. Классический сценарий — сдавать квартиру или апартаменты.

Плюсы: понятный инструмент, доступный большинству инвесторов. Невысокий порог входа. Всегда есть арендаторы.

Минусы: низкая доходность (4–6% годовых), зависимость от сезонности и кризисов. В Москве в 2020 году аренда просела на 30%, многие квартиры пустовали.

Особые условия: работает как тихая гавань для капитала, а не источник реального дохода.

3. Склады. Популярный формат последних лет: электронная коммерция и маркетплейсы требуют миллионы квадратных метров.

¹ Перевернуть (*англ.* to flip).

Плюсы: растущий сегмент, низкая вакантность, долгосрочные арендаторы (Wildberries, Ozon, «Яндекс.Маркет»).

Минусы: для арендаторов это всегда издержки. В кризис компании первыми оптимизируют именно склады. В 2022–2023 годах многие бизнесы сокращали площади и искали «дешевые квадраты».

Особые условия: требует высокой капиталоемкости. Большие площади = крупные бюджеты + сложное управление.

4. Light Industrial¹. Новый тренд на небольшие модули под складские помещения и легкопромышленные объекты, расположенные внутри города или совсем рядом.

Плюсы: гибкость для малого бизнеса, удобство для e-commerce «последней мили». Ставки аренды выше, чем у классических складов.

Минусы: все завязано на экономику арендаторов. Малый бизнес падает в кризис быстрее всего. И риски выше, чем у торговой площади.

Особые условия: подходят небольшие склады-офисы 300–500 м², где одновременно есть и хранение, и шоурум, и зона доставки.

За 17 лет в рынке я убедился: магазины — самый надежный и доходный формат. Почему?

- Магазины приносят прибыль, а не расходы. Для арендатора торговая площадь — это не издержки, а источник дохода. Она стоит у витрины и каждый день генерирует деньги.
- Даже в кризис люди идут в магазины. Продукты, аптеки, повседневный ретейл не исчезают — они держат рынок и обеспечивают арендный поток.
- Стабильность выше. Строительство квартир можно заморозить, склады урезать, но магазин — это точка контакта с клиентом, и бизнес держит ее любой ценой.
- Доходность. Жилая аренда редко приносит более 6% годовых. Склады дают доходность, но она сильно зависит от экономической ситуации и падает в кризис (поскольку содержание склада — это всегда строка расходов). Торговые объекты же при правильной стратегии приносят двузначную доходность.

¹ Легкая промышленность (англ.).

Приложение 8

Арендный договор: как арендодателю держать контроль через договор

Договор аренды — это не формальность. Это архитектура вашего денежного потока и инструмент свободы. Он удерживает денежный поток стабильным, фиксирует правила игры и оставляет ключи контроля в ваших руках. Если правильно прописать условия, объект недвижимости будет работать на вас годами.



Сильный договор превращает квадратные метры в источник свободы. Это не «бумажка» — это основа вашего капитала и стратегии. Если в договоре будут недочеты, вы заплатите за них нервы и потерянной прибылью. Если составлен грамотно, станет вашим щитом и рычагом, обеспечивающим прогнозируемый доход.

Ключевые пункты договора:

Арендная плата и индексация. Пропишите четкий механизм ежегодного увеличения платы (по индексу инфляции, процент от ставки ЦБ или фиксированная шкала). Запретите заморозку арендной платы. Без индексации ваш доход обесценится.

Срок аренды и условия расторжения. Указывайте предельные сроки: короткие — для новых арендаторов, длинные — для якорных. Фиксируйте основания для досрочного расторжения по инициативе арендодателя: систематическая просрочка, нецелевое использование, нарушения эксплуатации, банкротство арендатора. Включите право на одностороннее расторжение при ключевых нарушениях.

Обеспечительный депозит и гарантии. Запросите депозит в размере одного–трех месяцев аренды (минимум). Пропишите порядок его удержания при просрочке, повреждениях, неуплате коммунальных услуг. Для крупных арендаторов требуйте банковскую гарантию или поручительство материнской компании.

Ответственность арендатора. Предусмотрите неустойки за просрочку: дневной процент стимулирует оплату. Зафиксируйте ответственность за порчу имущества и нарушение правил эксплуатации. Укажите штрафы за незаконную субаренду или перепланировки.

Субаренда и передача прав. Разрешайте ее только по письменному согласию арендодателя. Запрещайте уступку прав и обязанностей без вашего согласия — это защитит от появления «теневых» арендаторов.

Неотделимые улучшения. Зафиксируйте в договоре: без письменного согласия арендодателя арендатор не вправе требовать компенсацию. Уточните, что все улучшения остаются у собственника безвозмездно.

Контроль и доступ. Пропишите право арендодателя на плановые проверки помещения с уведомлением. Укажите обязанность арендатора предоставлять отчетность: например, для торговых площадей это может быть оборот, если аренда включает процент от выручки.

Удержание имущества арендатора. Включите право удержания вещей арендатора при задолженности. Это реальный инструмент защиты вашего денежного потока.

Форс-мажор и кризисы. Четко пропишите, что временные трудности арендатора (падение спроса, санкции, мобилизация сотрудников) не освобождают от обязательств, кроме официального форс-мажора, подтвержденного ТПП. Ограничьте «каникулы» только письменными соглашениями.

Банкротство арендатора. Зафиксируйте право арендодателя расторгнуть договор при введении процедуры банкротства. Уточните обязанность арендатора уведомить о подаче заявления о банкротстве.

Будьте бдительны! Следующие условия в договоре аренды — это «красные флаги», сигнализирующие о потенциальных рисках для собственника:

- ✓ договор без индексации → многолетнее снижение доходности;
- ✓ компенсация улучшений → дополнительные расходы на ненужные ремонты;
- ✓ субаренда без вашего контроля → падение качества арендаторов и имиджа объекта;
- ✓ нет депозита или гарантий → фактическое кредитование арендатора за счет собственных средств;

- ✔ нет права на одностороннее расторжение → риск оказаться «заложником» в руках недобросовестного арендатора;
- ✔ нет права удержания → отсутствие рычагов давления при образовании задолженности.

Говорите жестко о деньгах, мягко — о партнерстве. Будьте готовы обсуждать детали, но не ядро: деньги и риски должны быть закреплены договором. Ставка, срок, гарантии и ответственность — это «красная зона», уступок быть не должно.

Пусть ваш стиль общения звучит уважительно и по-партнерски. Покажите арендаторам, что условия договора защищают и их. Четкие правила снимут двусмысленности и снизят риск конфликтов.

Приложение 9

Боли эксплуатации

Я управляю торговыми объектами уже много лет и точно знаю: главная ошибка мелкого инвестора — считать эксплуатацию «мелочью», которую можно отложить на потом. На практике именно она способна превратить прибыльный актив в головную боль. Но есть и хорошая новость: почти все расходы можно переложить на арендатора. Главное — правильно составить договор и не поддаваться на уловки вроде «мы компенсируем все повышенной ставкой».



Золотое правило эксплуатации: все, что возможно, закрепляем за арендатором в договоре. Предложения вроде «давайте мы заплатим более высокую аренду, а вы возьмете расходы на себя» — классическая ловушка. Коммуналка и эксплуатация дорожают быстрее, чем индексируется ставка. Через год вы окажетесь в минусе.

Разберем основные боли эксплуатации и что с ними делать.

1. Коммунальные платежи. Состоят из нескольких переменных. Обязательно пропишите условия по каждой индивидуально.

- Электричество. Самая крупная статья расходов. Его всегда оплачивает арендатор напрямую или по компенсации. Никаких «все включено».
- Отопление. Особенно критично в холодных регионах. Перекладывайте на арендатора либо как прямые платежи, либо как переменный компенсируемый расход.
- Вода и водоотведение. Оплата также на стороне арендатора, даже если потребление минимальное.

➔ **Лайфхак:** укажите в договоре, что рост тарифов полностью ложится на арендатора.

2. Уборка и благоустройство. Самая недооцененная боль. Особенно зимой: уборка снега и наледи на парковке за год может

стоить миллионы даже для среднего ТЦ. Часто арендаторы хотят отказаться от оплаты. Не соглашайтесь: прописывайте в договоре, что они отвечают за уборку и прилегающую территорию, или как минимум включайте стоимость такой уборки в переменную часть аренды.

→ **Лайфхак:** *если арендаторов несколько, распределяйте расходы пропорционально площади.*

3. Ремонт и содержание. Текущий ремонт производится за счет арендатора: протекла крыша, сломался кондиционер — к вам не должно быть вопросов. В вопросах капитального ремонта есть тонкий момент: часть арендодателей оставляют его на себе, но я советую включать в условия частичную компенсацию. Арендатор должен оплатить хотя бы материалы. Соглашаясь «чинить самостоятельно», вы на годы распыляете прибыль на бесконечные мелкие ремонты.

4. Вывоз мусора. Еще один регулярный расход, который должен быть на арендаторе. Особенно если это продуктовые магазины или общепит.

→ **Лайфхак:** *требуйте у арендатора заключать договор напрямую с обслуживающей компанией, чтобы даже не касаться этой темы.*

5. Интернет и связь. Дешевый, но постоянный расход. Тоже перекладывайте на арендатора.

6. Управление и мелкие сервисы. Охрана, клининг, освещение фасада, обслуживание вывесок — все это арендаторы будут пытаться переложить на вас. Ваша задача — зафиксировать в договоре: за свой бизнес они отвечают сами.

→ **Лайфхак:** *если объект общий (например, ТЦ), арендаторы должны содержать общее имущество через отдельный компенсируемый платеж.*

Приложение 10

Правила работы с LLM

Для получения максимального эффекта при работе с LLM необходимо соблюдать ряд правил.



- 1. Формулируйте запрос четко.** Для получения конкретного ответа необходимо сформулировать конкретный запрос. Чем он детальнее, тем подробнее будет ответ.
- 2. Вместе с запросом подавайте в модель контекст.** Все практические запросы имеют контекст: знание и понимание цели и области запроса; аудитории, на которую рассчитан ответ; конкретные параметры и детали ситуации, описанной в запросе. Знание контекста поможет модели «поместить себя внутрь запроса» и подготовить релевантный и максимально точный ответ.
- 3. Сложные задачи разбивайте на этапы.** Так же, как и человек, модель будет ошибаться меньше, если сложную задачу или запрос разбить на подзадачи. Вы в своем запросе очень поможете модели дать верный ответ, если предложите варианты разделения задачи на более мелкие части.
- 4. Задавайте модели дополнительные вопросы в диалоге.** Все чат-боты, работающие на основе LLM, могут поддерживать диалог. При этом они сохраняют контекст диалога. Получив ответ от модели, вы можете его улучшить, если попросите уточнить, переформулировать, добавить детали. Чем больше итераций, тем точнее будет ответ.
- 5. Подскажите модели, в каком виде и формате вы ожидаете ответ.** Для получения стабильных по формату и компоновке ответов необходимо вместе с запросом подавать в модель примеры ответов (можно несколько) и желаемый формат: список, таблица, программный код, заданную структуру. Так вы подскажите модели желаемые вид и формат ответа.

6. **Используйте пошаговое мышление.** В запросах или задачах на логику, математику либо рассуждения модель даст наилучшие результаты, если ее попросить показать свои рассуждения пошагово. Благодаря этому модель и сама ориентируется на них при генерации финального варианта ответа.
7. **Проверяйте факты.** У современных языковых моделей есть одно неприятное свойство — галлюцинирование. Если они «чего-то не знают», то в своем ответе могут эти знания «придумать». Особенно это актуально для работы с фактами. Всегда проверяйте ответы модели на искажения фактов. Наиболее надежный способ компенсировать такой недостаток — подать вместе с запросом необходимые факты. Тогда модель будет их использовать при подготовке ответа.

Приложение 11

Десять проверенных промптов для ИИ



Адаптированы для российских LLM: YandexGPT, GigaChat, Sber AI

1. Расчет экономики объекта с учетом разных источников финансирования и ставки дисконтирования.

Роль ИИ: финансовый аналитик по коммерческой недвижимости.

Промпт: «Ты — эксперт по инвестиционной аналитике коммерческой недвижимости. Рассчитай чистую приведенную стоимость (NPV) и внутреннюю норму доходности (IRR) объекта стоимостью 25 млн руб., если он сдается за 200 000 руб./мес., с операционными расходами 20 000 руб./мес. Сделай 3 сценария: 1) покупка без кредита, 2) ипотека 50% под 12% на 10 лет, 3) ипотека 70% под 13,5% на 12 лет. Учитывай ставку дисконтирования 5% (инфляция). Выведи срок окупаемости и годовую доходность для каждого сценария в таблице».



2. Анализ рынка аренды в указанной локации.

Роль ИИ: аналитик по рынку коммерческой недвижимости.

Промпт: «Ты — эксперт по анализу рынка аренды. По адресу: [укажи адрес] собери данные из открытых источников о средней арендной ставке, количестве свободных площадей и доле сетевых арендаторов в радиусе 1 км. Выведи сравнительную таблицу и сделай вывод о привлекательности локации для сдачи объекта».



3. Стратегия редевелопмента помещения.

Роль ИИ: консультант по редевелопменту.

Промпт: «Ты — консультант по редевелопменту коммерческих объектов. Разработай стратегию преобразования помещения 300 м² во втором ряду старого здания в Санкт-Петербурге в современный объект с высокой ликвидностью. Учти: высокий пешеходный трафик поблизости, возможность разделить на 4-5 малых помещений, обновление фасада и создание яркой концепции. Дай пошаговый план, бюджет и прогноз доходности».



4. Эффектное объявление о сдаче помещения.

Роль ИИ: маркетолог по коммерческой недвижимости.

Промпт: «Ты — маркетолог по коммерческой недвижимости. Напиши развернутое и цепляющее объявление о сдаче помещения 80 м² на первой линии в Казани, рядом с метро, с трафиком 15 000 чел./день. Учти конкурентную обстановку, преимущества объекта, выгоды для арендатора. Сделай текст объемным, но читаемым, с акцентом на немедленное заселение».



5. Поиск и анализ альтернативных вложений.

Роль ИИ: инвестиционный аналитик.

Промпт: «Ты — инвестиционный аналитик. Для объекта: стрит-ритейл 50 м² в Екатеринбурге за 15 млн руб., доходность 9% — подбери 3 альтернативных варианта вложений в коммерческую недвижимость с сопоставимым риском. Проведи сравнительный анализ по доходности, сроку окупаемости и ликвидности. Выведи таблицу и заключение».



6. SWOT-анализ объекта.

Роль ИИ: консультант по инвестиционной стратегии.

Промпт: «Сделай подробный SWOT-анализ объекта — торговое помещение 120 м² в Новосибирске на первой линии, с арендатором сетевой аптечной сети. Укажи сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. В конце дай итоговое заключение о целесообразности покупки».



7. Переговорная стратегия.

Роль ИИ: эксперт по переговорам в коммерческой недвижимости.

Промпт: «Разработай переговорную стратегию для покупки помещения 100 м² в центре Краснодара, цена 18 млн руб. Сначала проанализируй объект, конкурентов, рынок цен и аренды. Затем предложи аргументы для снижения цены, сценарий ведения переговоров и план ответов на возможные возражения продавца».



8. Анализ договора купли-продажи.

Роль ИИ: юрист по коммерческой недвижимости.

Промпт: «Проанализируй текст договора купли-продажи помещения (текст ниже). Найди потенциально опасные пункты для покупателя, предложи альтернативные формулировки. Учти риски по расчетам, срокам передачи объекта, ограничениям использования и юридической чистоте сделки».



9. Оценка потенциала развития локации.

Роль ИИ: аналитик по развитию городских территорий.

Промпт: «Оцени потенциал развития локации [адрес или координаты]. Учти текущую конкуренцию, насыщенность арендаторами, наличие



свободных площадей, прогноз пешеходного и транспортного трафика, планы застройки, если они есть в открытом доступе. Выведи итог в формате: краткосрочный прогноз (1-2 года), среднесрочный (3-5 лет)».

10. Аргументы за и против покупки.

Роль ИИ: независимый инвестиционный эксперт.

Промпт: «Составь список аргументов за и против покупки объекта — торговое помещение 70 м² в Москве, первая линия, арендатор — кофейня, цена 21 млн руб. Укажи по каждому пункту обоснование. Сделай финальный вывод о целесообразности сделки».



Приложение 12

Десять чек-листов инвестора в коммерческую недвижимость



Чек-лист 1. Выбор помещения

Раздел	Пункт проверки	Отметка
Локация	Каков реальный трафик (сколько вокруг людей, машин, соседей)?	<input type="checkbox"/>
	Есть ли удобный вход, витрина, фасад?	<input type="checkbox"/>
	Нет ли поблизости сильных конкурентов/новостроек?	<input type="checkbox"/>
Формат помещения	Соответствует ли планировка нуждам арендаторов?	<input type="checkbox"/>
	Есть ли «мокрая точка» и все ключевые коммуникации?	<input type="checkbox"/>
	Не мешают ли низкие потолки, ступени, отсутствие зоны разгрузки?	<input type="checkbox"/>
Арендатор	Есть ли опыт, история сотрудничества, собственная сеть, положительные кейсы?	<input type="checkbox"/>
	Подходит ли формат арендатора трафику?	<input type="checkbox"/>
	Сбалансирован ли договор: каковы условия индексации, расторжения, ответственности?	<input type="checkbox"/>
Экономика	Посчитана ли доходность по пессимистичному сценарию?	<input type="checkbox"/>
	Учтены ли простои, ремонт, налоги, комиссии?	<input type="checkbox"/>

	Проведено ли сравнение с аналогами в округе и на сайтах-агрегаторах?	<input type="checkbox"/>
Стратегия	Ясно ли я понимаю цель покупки?	<input type="checkbox"/>
	Сопоставил ли ее с форматом объекта?	<input type="checkbox"/>
	Готов ли к возможным форс-мажорам?	<input type="checkbox"/>

Чек-лист 2. Как избежать подводных камней в расчетах

Раздел	Пункт проверки	Отметка
Договор аренды	Электричество	<input type="checkbox"/>
	Вода	<input type="checkbox"/>
	Газ	<input type="checkbox"/>
	Интернет	<input type="checkbox"/>
	Видеонаблюдение	<input type="checkbox"/>
	Отопление	<input type="checkbox"/>
	Водоотведение	<input type="checkbox"/>
	Уборка МОП и территории	<input type="checkbox"/>
Налоги	Уточнены особенности налогообложения в регионе	<input type="checkbox"/>
	Выбрана система (УСН, патент, ОСНО)	<input type="checkbox"/>
	Налог учтен как фиксированная статья расходов	<input type="checkbox"/>
Администрирование	Бухгалтер (стоимость включена)	<input type="checkbox"/>
	Менеджер/управляющий (стоимость включена)	<input type="checkbox"/>
	Юрист (при необходимости)	<input type="checkbox"/>
Неочевидные расходы	Плата ТСЖ/УК за вывеску	<input type="checkbox"/>
	Дополнительные взносы жильцам/управляющей компании	<input type="checkbox"/>
	Охрана, сигнализация, вывоз мусора	<input type="checkbox"/>
Пересчет окупаемости	Арендный поток до вычета расходов: _____ руб./год	<input type="checkbox"/>
	Все расходы: _____ руб./год	<input type="checkbox"/>

Раздел	Пункт проверки	Отметка
	Чистый поток: _____ руб./год	<input type="checkbox"/>
	Срок окупаемости: __ лет __ месяцев	<input type="checkbox"/>
	Объект окупается в заданный срок	<input type="checkbox"/>

Чек-лист 3. Ключевые параметры при покупке или продаже объекта

- ✓ Цена.
- ✓ Окупаемость.
- ✓ Текущие расходы.
- ✓ Индексация.
- ✓ Затраты на сделку.
- ✓ Возможность рассрочки.
- ✓ Success Fee.
- ✓ Форма оплаты.
- ✓ Предмет сделки.
- ✓ Скорость сделки.
- ✓ Чистота документов.
- ✓ Проверка истории.
- ✓ Анонимность сделки.

Чек-лист 4. Ключевые параметры при сдаче в аренду

- ✓ Арендная ставка.
- ✓ Индексация (ее размер, условная или прямая).
- ✓ Срок действия договора.
- ✓ Возможность расторжения договора.
- ✓ Зоны разграничения ответственности (коммунальные услуги, ремонт, вывески, места общего пользования).
- ✓ Арендные каникулы.
- ✓ Право субаренды.
- ✓ Требуемые мощности.
- ✓ Назначение объекта.
- ✓ Список разрешенных товаров.

Чек-лист 5. Подготовка к строительству

- ✔ Смотрим ВРИ: совпадает ли он с целями инвестирования?
- ✔ Считаем застройку: % застройки, этажность, площадь GFA.
- ✔ Проверяем ограничения: красные линии, ЗОУИТ (зоны с особыми условиями использования территорий), санитарные зоны.
- ✔ Оцениваем инфраструктуру: сети, дороги, окружение.
- ✔ Проверяем «алкогольные карты»: для торговли — это ключевой фактор.
- ✔ Планируем шаги для получения разрешения на строительство: подготовка документов, прохождение экспертизы, оформление Рнс.

Чек-лист 6. Пять шагов инвестора с геоаналитикой

- ✔ Сформулируйте гипотезу: «Здесь будет работать кофейня».
- ✔ Соберите данные: возьмите отчеты из 2–3 сервисов (например, МТС + «Сбер» + «2ГИС»).
- ✔ Сравните цифры: трафик, доходы, конкуренты.
- ✔ Проверьте ногами: пройдите по локации в разное время суток.
- ✔ Сделайте вывод: если данные и ощущения совпали — это сильная локация. Если нет, ищите дальше.

Чек-лист 7. Рыночная позиция

- ✔ Я знаю свой максимальный бюджет.
- ✔ Я определил минимально допустимую доходность.
- ✔ Я рассчитал диапазон торга (верхняя и нижняя границы).
- ✔ У меня есть сценарий по сроку договора (минимум и цель).
- ✔ Я выделил приоритетные параметры (локация, арендатор, инфраструктура).
- ✔ Я проверил альтернативные варианты инвестиций.

Чек-лист 8. Приоритеты в сделке

Приоритет	Ключевые параметры	Комментарий
Экономика сделки	Цена и окупаемость (считаем только чистый доход, учитываем расходы и индексацию)	Если окупаемость хуже, чем банковский вклад — смысл сделки под вопросом
	Условия оплаты (аванс, рассрочка, success fee)	
Юридическая чистота	Статус сделки (покупка объекта или компании)	Быстрые сделки часто скрывают риски. Проверьте хотя бы критически важные документы
	Проверка документов и прозрачность истории	
Гибкость и рычаги переговоров	Условия расторжения (равные права или перекос в пользу арендатора)	Долгосрочный договор без права выхода и без прямой индексации = убийство доходности
	Срок действия договора (баланс между стабильностью и свободой)	
Распределение расходов и обязанностей	Кто оплачивает коммуналку, ремонт, фасад, уборку	Это «мелочи», которые часто съедают маржу и превращают доходный объект в проблемный
	Есть ли депозит или страховочный платеж	
Дополнительные условия	Арендные каникулы (разумные или завышенные)	Второстепенные на первый взгляд детали сильно влияют на итоговую ликвидность объекта
	Право субаренды	
	Подключаемая мощность и назначение объекта	

→ **Важно.** Как пользоваться этим чек-листом:

- ✔ Отметьте 3–4 критических пункта, без которых сделка для вас невозможна.
- ✔ Отдельно выделите гибкие пункты — там, где вы готовы идти на уступки.
- ✔ Остальное воспринимайте как поле для переговоров.

Такой подход помогает избежать главной ошибки новичков — фокусироваться только на цене и упускать рычаги, которые дают инвестору настоящую силу.

Чек-лист 9. Расходы, не связанные с налогами

Раздел	Пункт проверки	Отметка
Электричество	Кто оплачивает?	_____
	Есть ли отдельные счетчики?	_____
	Закреплено ли это в договоре?	<input type="checkbox"/>
Отопление	Какой тип (газ, электричество, центральное)?	_____
	Кто платит?	_____
	Учтено ли в договоре?	<input type="checkbox"/>
Водоснабжение и водоотведение	Счетчики установлены?	_____
	Платежи перекладываются на арендатора?	<input type="checkbox"/>
Уборка помещений и территории	Кто убирает внутренние помещения?	_____
	Кто отвечает за прилегающую территорию?	_____
	Прописано ли в договоре, что уборку и вывоз снега обеспечивает арендатор?	<input type="checkbox"/>

Раздел	Пункт проверки	Отметка
Текущий и капитальный ремонт	Определено ли разграничение обязанностей?	_____
	Кто несет расходы на крупные поломки?	_____
Вывоз мусора	Есть ли договор с подрядчиком?	<input type="checkbox"/>
	Указано ли, что арендатор оплачивает?	<input type="checkbox"/>
Интернет и связь	Кто обеспечивает подключение и оплату?	_____

→ **Важно.** Каждый из этих пунктов должен быть закреплен в договоре аренды. Идеальный вариант: все расходы перекадываются на арендатора либо включаются как переменные компенсируемые платежи. Иначе они съедят вашу доходность.

Чек-лист 10. Главные ошибки в коммерческой недвижимости

Тип ошибки	Как избежать	Отметка
Локация	Проверить реальный трафик	<input type="checkbox"/>
	Убедиться в удобстве входа и навигации	<input type="checkbox"/>
	Исключить подвальные помещения без потока	<input type="checkbox"/>
Формат помещения	Выбрать планировку правильной формы	<input type="checkbox"/>
	Потолки ≥ 3 м	<input type="checkbox"/>
	Отсутствие ненужных перегородок	<input type="checkbox"/>
	Наличие коммуникаций: электричество, вода, водоотведение, отопление	<input type="checkbox"/>
Арендаторы	Сопоставить профиль арендатора с трафиком	<input type="checkbox"/>

Тип ошибки	Как избежать	Отметка
	Проверить договор: условия индексации, расторжения, оплата коммунальных расходов на стороне арендатора	<input type="checkbox"/>
Экономические расчеты	Исключить спешку при сделке	<input type="checkbox"/>
	Рассчитать несколько сценариев: оптимистичный, реалистичный, пессимистичный	<input type="checkbox"/>
Расходы	Учесть скрытые статьи: ремонт, страхование, простаивание, услуги управляющей компании	<input type="checkbox"/>
Рынок и конкуренция	Проверить предложения в радиусе 500–1000 м	<input type="checkbox"/>
	Убедиться, что ставки по существующим договорам не завышены искусственно	<input type="checkbox"/>
	Изучить планы застройки: не появятся ли рядом новые конкуренты	<input type="checkbox"/>
Цели	Сбалансировать доходность, ликвидность и время участия	<input type="checkbox"/>
	Соотносить стратегические цели с параметрами объекта (нет противоречия между «хочу пассив» и «беру актив с рисками»)	<input type="checkbox"/>

→ **Важно:** если напротив каждого пункта вы можете поставить отметку «Да, проверил», значит, вы мыслите как зрелый инвестор, а риск попасть в ловушки для вас значительно снижен.