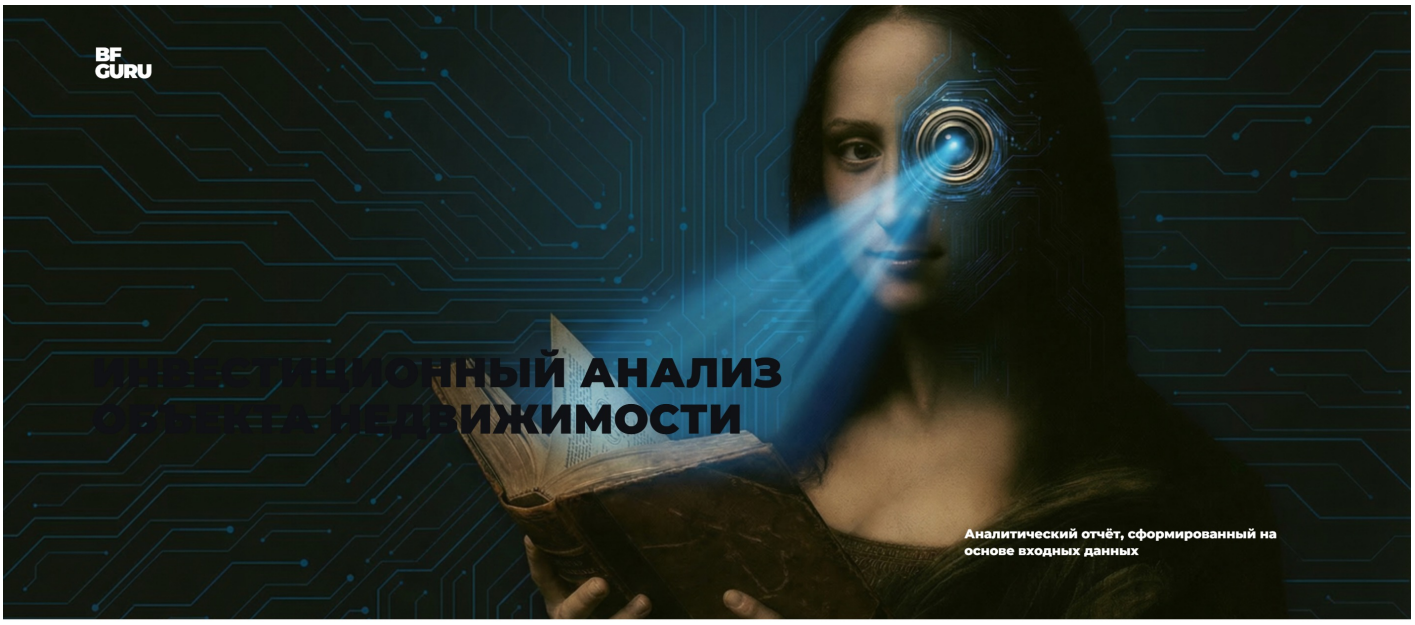

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

Краткое инвестиционное резюме

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Объект может быть инвестиционно интересен при покупке до 195 млн руб. как дисконтный офисный актив под юридико-техническую расчистку и последующую перепродажу. **220 млн руб. — жёсткий предельный вход** и допустим только после подтверждения базовых условий по титулу, состоянию и затратам.

Объект: офисный блок 1 252,1 м², 4-й этаж БЦ NEO GEO, Москва, ул. Бутлерова, 17.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОГИКА

Потенциал возникает за счёт разрыва между процедурной экспозицией и расчётным ориентиром обычной продажи крупного офисного блока после устранения юридических и технических неопределённостей.

ГЛАВНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Неподтверждённый титул, фактическое состояние и объём затрат на подготовку могут увеличить срок реализации, снизить цену выхода либо исключить обычную перепродажу.

Базовая цена выхода	**330 млн руб.**	Расчётный ориентир после снятия ключевых неопределённостей
Целевой вход	**180–195 млн руб.**	Основной диапазон участия в торгах
Максимальный вход	**220 млн руб.**	Жёсткий предел при подтверждении базовых условий
Потенциал при входе 190 млн руб.	**Около 90 млн руб.; 37,5% к общему вложенному капиталу**	При резерве затрат 50 млн руб. и выходе 330 млн руб.; до налогов и финансирования
Защитный выход	**270–290 млн руб.**	Сценарный ориентир после устранения юридических стоп-факторов

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Значительный разрыв между процедурной экспозицией и расчётным уровнем обычной продажи.
- Крупный офисный блок в сформированном БЦ с рынком сопоставимых площадей.
- Офисная локация у метро «Калужская» и инфраструктура комплекса NEO GEO.
- Существующая офисная планировка и частичная отделка могут ограничить объём подготовки — после осмотра.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Текущий титул, обременения и последствия банкротной процедуры не подтверждены.
- Неизвестны состояние инженерии, соответствие планировки БТИ и фактический объём ремонта.

- Крупная площадь и абсолютный бюджет сужают круг покупателей и могут увеличить срок реализации.
- Подтверждённый арендатор, договор и договорный поток отсутствуют.

ЧТО КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ

- Титул, обременения, результаты торгов, возможность регистрации права и налоговую конструкцию сделки.
- Фактическое состояние, соответствие планировки БТИ, инженерные мощности и пожарную безопасность.
- Полный объём затрат, долги и обязательные платежи УК, фактическое освобождение помещения.
- Условия доступа и парковки, подтверждающие конкурентность объекта как крупного офиса.

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

Тип объекта	Офисный блок	Единый крупный офисный формат
Площадь	1 252,1 м²	Крупный лот с ограниченным кругом потенциальных покупателей
Расположение	4-й этаж, БЦ NEO GEO	Москва, ул. Бутлерова, 17; офисная локация у метро «Калужская»
Планировка	Смешанная офисная	По визуальным материалам; кадастровая привязка материалов не подтверждена
Состояние	Неоднородное	Фактическая готовность к въезду и объём подготовки не подтверждены
Доступ	Через общие зоны БЦ	Отдельный вход не подтверждён
Парковка	Инфраструктура комплекса	Квота и права пользования для объекта не установлены
Инженерия	Не подтверждена	Требуется проверка мощностей, вентиляции, кондиционирования и пожарных систем
Состав права	Помещение с долей в земельном участке	Земельная доля — сопутствующий правовой компонент без самостоятельной инвестиционной стоимости
Правовой контур	Банкротная история	Текущий титул и последствия процедуры требуют подтверждения до ставки

Что это значит для инвестиционного решения: офисная локация, формат крупного блока и существующая планировка поддерживают сценарий обычной перепродажи. Однако конкурентность продукта зависит от подтверждения состояния, инженерии, доступа и парковки.

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

Применимый ориентир: нормализованный расчётный коридор реализации после снятия неопределённостей составляет **300–360 млн руб.**; базовый ориентир выхода — **330 млн руб.**. Это сценарный ориентир, а не подтверждённая цена сделки и не среднее по объявлениям.

Обычная рыночная экспозиция крупных офисов NEO GEO подтверждает наличие спроса на сопоставимый формат, однако не переносится на объект механически: фактическое состояние, юридическая чистота и готовность к продаже ещё не подтверждены.

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА М²	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ	ОГРАНИЧЕНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ
1	NEO GEO	Ядро рынка	1 282 м²	—	317,1 тыс. руб./м²	Рынок готового крупного офиса близкого масштаба	8-й этаж; цена предложения
2	NEO GEO	Ядро рынка	1 176 м²	—	340,1 тыс. руб./м²	Ориентир для близкой площади	Неполные данные о состоянии и этаже
3	NEO GEO	Ядро рынка	1 206,8 м²	—	350 тыс. руб./м²	Рынок близкого офисного формата	Архивная карточка; восемь офисных компонентов
4	NEO GEO	Рынок крупного продукта	1 636,4 м²	—	312,6 тыс. руб./м²	Спрос на крупные офисные площади в комплексе	Пакет отдельных блоков
5	NEO GEO	Нижний сигнал	1 178 м²	—	203,7 тыс. руб./м²	Нижнюю границу обычной экспозиции	Причина дисконта не раскрыта

Крупный единый блок имеет более узкий круг покупателей, чем небольшие офисы. Цены малых офисных блоков на уровне 370–410 тыс. руб./м² не являются прямым ориентиром для объекта; механическую корректировку за площадь применять нельзя.

ТЕКУЩАЯ ПРОЦЕДУРНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

ЭТАП	СТАТУС	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА М²	ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Прежняя начальная цена	Процедурный уровень	313,26 млн руб.	—	Исходный уровень реализации в процедуре
Последующий уровень	Процедурный уровень	281,93 млн руб.	—	Снижение цены в ходе процедуры
Текущая экспозиция	Процедурный уровень	146,72 млн руб.	117,2 тыс. руб./м²	Ориентир процедуры, а не рыночная стоимость обычной продажи

История объекта отражает слабую процедурную ликвидность и ограничивает оптимизм при участии в торгах. Она не является прямым аналогом и не определяет стоимость обычной рыночной реализации после расчистки.

Вывод по рынку продажи: рабочий ориентир выхода основан на крупных офисных блоках NEO GEO и применим только после подтверждения конкурентного состояния объекта. Цену поддерживают деловая локация, формат и инфраструктура комплекса; ограничивают — крупный бюджет, состояние, инженерия и правовая неопределённость.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

Аренда используется как дополнительная проверка допустимого входа и резервная стратегия удержания, но не является базой инвестиционного решения.

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	ФОРМАТ	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ
1	NEO GEO, 4-й этаж	Ядро рынка	1 231 м²	42 600 руб./м²/год	Крупный офис	Верхнюю часть применимого ориентира; ставка включает сервисную составляющую
2	NEO GEO	Ядро рынка	1 201 м²	Около 38 469 руб./м²/год	Крупный офис	Рабочий уровень ставки крупного блока
3	NEO GEO	Широкий ориентир	1 351 м²	Около 36 818 руб./м²/год	Крупный офис	Нижнюю часть применимого диапазона
4	NEO GEO	Нижний фон	1 080 м²	18 914 руб./м²/год	Блок под отделку	Дисконт за CAPEX и неготовое состояние

Применимый ориентир готового крупного блока — **37,2–42,6 тыс. руб./м²/год**. Потенциальный валовой арендный доход до потерь и расходов может составить 46,6–53,3 млн руб./год, а расчётный стабилизированный доход после части потерь и расходов — 34–40 млн руб./год.

Расчёт учитывает потери от вакансии, стимулов и недосбора на уровне 10–15%, а также некомпенсируемые расходы и резервы на уровне 10–15% валового арендного дохода. Договорный поток, фактические расходы, условия УК и срок стабилизации не подтверждены.

Вывод по рынку аренды: рынок крупного корпоративного офиса существует, но арендная модель остаётся индикативной. Рекламные ставки не являются подтверждённым доходным потоком и не должны использоваться для повышения ставки на торгах.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС	ГДЕ ВОЗНИКАЕТ ПОТЕНЦИАЛ	УСЛОВИЯ	ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ВХОДА
Расчистка и перепродажа единым офисным блоком	Основной рабочий, расчётный	Покупка в процедуре с дисконтом, устранение правовых и технических ограничений, обычная рыночная продажа	Чистый титул, управляемые затраты, возможность продажи как офиса	**Да, основа решения**
Подготовка и сдача одному крупному арендатору	Условный, индикативный	Резервная стратегия удержания и дополнительная проверка допустимого входа	CAPEX, поиск арендатора, подтверждение расходов и условий УК	Только как дополнительная проверка; предпочтительный вход не выше 190–200 млн руб.
Потенциал формирования доходного объекта после подтверждения аренды	Условный	Формирование подтверждённого денежного потока после подписания и проверки договора	Договор аренды, качество арендатора, фактический поток и расходы	Нет, не база входа
Деление на несколько офисных блоков	Дополнительный потенциал при выполнении условий	Возможная премия за иной формат реализации	Независимые входы, эвакуация, мокрые зоны, инженерное разделение, юридическая делимость и подтверждённый бюджет	Нет, не учитывать в цене входа

Логика сценариев: базовым остаётся сценарий перепродажи единым блоком, поскольку он не зависит от неподтверждённого арендатора или делимости. Аренда может подтвердить запас прочности при входе, но требует отдельного бюджета и времени. Деление — только дополнительный потенциал без премии к допустимой цене покупки.

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ И УРОВНИ ВХОДА

4.1. ЭКОНОМИКА ОСНОВНОГО СЦЕНАРИЯ

ПАРАМЕТР	ЗНАЧЕНИЕ	СТАТУС / ПОЯСНЕНИЕ
Рабочий выход	300–360 млн руб.	Расчётный коридор реализации
Базовый выход	330 млн руб.	Главный ориентир основного сценария
Защитный выход	270–290 млн руб.	Сценарий после устранения юридических стоп-факторов
Резерв затрат	40–60 млн руб.	Расчётный совокупный резерв на подготовку, содержание, юридическую работу, маркетинг и реализацию; не является строительной сметой
Срок	12–24 месяца	Расчётный период подготовки и реализации
Пример эффекта	Около 90 млн руб.; 37,5%	При входе 190 млн руб., затратах 50 млн руб. и выходе 330 млн руб.
Порог ухудшения	Выше 220 млн руб.	Потенциал резко снижается
Уровень без подтверждённой логики	Выше 240 млн руб.	Покупка не рекомендуется по текущей базе

4.2. ДОХОДНЫЙ СЦЕНАРИЙ — ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОВЕРКА

ПОКАЗАТЕЛЬ	РАСЧЁТНОЕ ЗНАЧЕНИЕ	ОГРАНИЧЕНИЕ
Рыночная ставка	37,2–42,6 тыс. руб./м²/год	Ориентир готового крупного офисного блока
Потенциальный валовой арендный доход	46,6–53,3 млн руб./год	До потерь и расходов; не договорный поток
Расчётный стабилизированный доход	34–40 млн руб./год	После части потерь и расходов; подтверждение договором отсутствует
Подготовка и запуск	30–60 млн руб.	Индикативный уровень затрат
Срок стабилизации	12–24 месяца	Не подтверждён фактическим спросом и условиями аренды
Индикативная доходность	14–18% годовых	На общий вложенный капитал 220–250 млн руб.; до налогов и финансирования

Это условный индикативный расчёт, а не оценка действующего доходного бизнеса. Он не подтверждён договором аренды, фактическими расходами, сроком экспозиции и коммерческими условиями УК.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

УРОВЕНЬ	ЦЕНА	РОЛЬ	УСЛОВИЯ ПРИМЕНИМОСТИ	ЧТО МЕНЯЕТ УРОВЕНЬ
Комфортный вход	**155–170 млн руб.**	Запас к рискам, срокам и затратам	Устойчивость основного сценария при отклонении от базовых допущений	Снижение риска по титулу, смете и состоянию может позволить перейти к целевому диапазону
Целевой вход	**180–195 млн руб.**	Основной рабочий диапазон участия	Чистый титул, управляемый резерв затрат, возможность обычной перепродажи офисного блока	Подтверждённые затраты, срок и конкурентное состояние помещения
Максимальный вход	**220 млн руб.**	Жёсткий предел	Базовый сценарий должен сохранять приемлемую экономику при подтверждении ключевых условий	Любое ухудшение по титулу, CAPEX, сроку или состоянию требует снижения цены
Текущая процедурная экспозиция	146,72 млн руб.	Сигнал процедуры	Не является рыночной стоимостью обычной реализации	История торгов и фактическая конкуренция в процедуре

Вывод по экономике: основной рабочий уровень — 180–195 млн руб. Максимальный вход 220 млн руб. допустим только при устранении ключевых неопределённостей. Условная аренда может дать дополнительный запас, но не должна оправдывать повышение ставки.

05 РИСКИ

РИСК	ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ	ПРОВЕРКА	ПОСЛЕДСТВИЕ
Титул, обременения и последствия банкротства	Могут исключить регистрацию права и обычную перепродажу	Свежие ЕГРН, результаты торгов, цепочка права, залоги, аресты, судебные споры, полномочия продавца	**Основание для отказа, а не только для дисконта**
Техническое состояние и затраты на подготовку	Превышение резерва 60 млн руб. снижает допустимый вход как минимум на сумму превышения; неисправная инженерия может перевести объект в формат «под отделку»	БТИ и фактическая планировка, инженерные мощности, вентиляция, кондиционирование, пожарные системы, дефектная ведомость	Пересмотр цены либо отказ от участия
Ликвидность крупного блока и срок выхода	Выход ниже 290–300 млн руб. или срок более 24 месяцев может уничтожить маржу	Реальный спрос, история торгов, конкурирующие блоки, доступ, парковка, условия УК, фактическое освобождение	Требуется дополнительный дисконт к входу

Долги, обязательные платежи и налоговая конструкция	Влияют на общий вложенный капитал и фактическую доходность	Справка УК о задолженности, структура эксплуатационных платежей, условия НДС и налогообложения сделки	Корректировка резерва затрат и цены участия
Неподтверждённая делимость и парковка	Ограничивают альтернативные сценарии и конкурентность для корпоративного пользователя	Планы БТИ, технические условия, правила БЦ, права на парковочные места	Не учитывать деление и парковочный потенциал в цене входа

Какие риски реально дисконтируют объект: титул и регистрация права — стоп-фактор; состояние и инженерия определяют резерв затрат; ликвидность крупного блока определяет срок и реалистичность выхода. Остальные риски должны быть учтены через условия сделки и запас к цене входа.

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ

Это процедурный инвестиционный кейс, а не готовый доходный актив. Основная ценность — возможность приобрести крупный офисный блок с дисконтом, устранить юридико-технические ограничения и вывести его на обычный рынок корпоративных покупателей или инвесторов.

Базовый расчётный ориентир выхода по основному сценарию — 330 млн руб., при рабочем коридоре 300–360 млн руб. Реализуемость этого ориентира зависит от подтверждения титула, фактической готовности офиса, инженерии, доступа, парковки и управляемого объёма затрат.

6.2. СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Деловая локация и инфраструктура сформированного БЦ NEO GEO.
- Крупный офисный формат с подтверждённой экспозицией сопоставимых площадей.
- Существующая офисная конфигурация может сократить подготовку при удовлетворительном фактическом состоянии.
- Процедурная цена создаёт потенциал для входа с запасом к рискам.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Класс комплекса и состояние помещения должны быть подтверждены применительно к конкретному лоту.
- Инженерия, отделка, доступ и парковка могут не соответствовать ожиданиям корпоративного покупателя.
- Крупный блок требует более длительной экспозиции и сужает круг спроса.
- Арендный поток и статус готового доходного актива не подтверждены.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

Базовая стратегия: приобрести объект с контролируемым дисконтом, провести юридико-техническую расчистку, ограниченную подготовку и реализовать единым офисным блоком. Этот сценарий не требует подтверждённого арендатора, делимости или операционной модели.

Сдача одному крупному пользователю может рассматриваться как резервная стратегия удержания и дополнительная проверка допустимого входа. Потенциал продажи как доходного объекта возникает только после подписания и проверки договора аренды; до этого он не должен влиять на цену покупки. Деление остаётся дополнительным потенциалом при выполнении технических и юридических условий.

6.4. ТОП-3 РИСКА

- **Титул и последствия процедуры.** Это ключевой стоп-фактор: дефект права, невозможность регистрации или оспоримость сделки исключают нормальную перепродажу.
- **Состояние, инженерия и резерв затрат.** Превышение резерва свыше 60 млн руб. напрямую снижает допустимый вход; несоответствие офисному классу усиливает риск вакансии и дисконта при продаже.
- **Ликвидность крупного блока.** Продажа ниже защитного уровня или срок более 24 месяцев могут уничтожить инвестиционную маржу.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Участие оправдано при цене до 195 млн руб., если до ставки подтверждены титул, возможность регистрации, фактический доступ, освобождение помещения и реалистичный объём затрат. Такой вход соответствует основному сценарию перепродажи и сохраняет запас к сроку и рискам.

220 млн руб. — предельный уровень. Его можно рассматривать только при чистом титуле, подтверждённом конкурентном состоянии офиса, управляемом резерве затрат и отсутствии скрытых обязательств. При цене выше 220 млн руб. запас к рискам резко сокращается; **выше 240 млн руб. покупка не рекомендуется по текущей базе.**

- До заявки получить свежие ЕГРН, документы процедуры, сведения о залогах, арестах, судебных спорах и полномочиях продавца.
- Провести очный технический осмотр с сопоставлением фактической планировки с БТИ, проверкой инженерии, пожарных систем, вентиляции и кондиционирования.
- Зафиксировать задолженность перед УК, обязательные платежи, условия доступа, парковки и фактического освобождения помещения.
- Сформировать дефектную ведомость и уточнить резерв затрат до участия в торгах.
- Не включать в ставку на торгах доходную модель, деление или потенциальную продажу как доходного объекта до подтверждения соответствующих условий.

Итоговая рекомендация: объект интересен только как контролируемая дисконтная покупка под расчистку и перепродажу. Целевой диапазон участия — **180–195 млн руб.**; предел — **220 млн руб.**. При выявлении дефекта титула, невозможности регистрации, проблем с доступом или освобождением, существенного несоответствия БТИ либо затрат выше 60 млн руб. уровень входа должен быть пересмотрен вниз или участие прекращено.

07 СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- БЦ NEO GEO на ул. Бутлерова, 17 (Коммерческая недвижимость)
- Офисы на продажу в БЦ NEO GEO, Бутлерова, 17 (Яндекс Недвижимость)
- Крупные офисы на продажу в NEO GEO (Яндекс Недвижимость)
- Офис 1 252,1 м², 4-й этаж, Бутлерова, 17 (ЦИАН)
- Офис 1 176 м² в БЦ NEO GEO (RosRetail)
- Офис 1 206,8 м², 3-й этаж, БЦ NEO GEO (ЦИАН)
- Офис 1 870 м², 21-й этаж, БЦ NEO GEO (ЦИАН)
- Судебные материалы по помещению на Бутлерова, 17 (Гарант)
- Торги по офису 1 252,1 м² в NEO GEO (Т-Банкрот)
- Материалы торгов по офису с кадастровым номером 77:06:0008001:3467 (Т-Банкрот)

АРЕНДА

- Аренда офисов в БЦ NEO GEO (OF.RU)
- Свободные площади в БЦ NEO GEO (NEO GEO Аренда)
- Офисы в БЦ «Кругозор» на Калужской (Кругозор)
- Аналитика офисного рынка локации «Калужская» (STONE)
- Офис 1 231 м², 4-й этаж, БЦ NEO GEO (Fortex Group)
- Крупные офисные блоки в БЦ NEO GEO (Fortex Group)
- Офисы 806–1 636 м² в аренду в NEO GEO (OF.RU)
- Отдельно стоящее офисное здание 1 000 м² у Воронцовского парка (ЦИАН)
- Офис 1 231 м², 4-й этаж, БЦ NEO GEO (Арендатор.ру)
- Офисы в аренду в БЦ NEO GEO (ЦИАН)

Ссылка на карту