УГЛУБЛЁННАЯ ОЦЕНКА ПОМЕЩЕНИЯ

Помещение под формат «Аптека»

Екатеринбург, ул. Сурикова, 31

Образец отчёта. Данные анкеты условные; окружение, конкуренты, нормы и расчёт — реальные, по открытым данным на дату отчёта.

75 /100

0 — 100

ПОДХОДИТ
ВЕРНОЕ МЕСТО · vernoe-mesto.ru

Спрос: жители и поток	27/30
Конкуренция	2/15
Помещение	23/25
Экономика	14/20
Ограничения	9/10

Помещение подходит под формат «Аптека». Главное, на что обратить внимание: плотная конкуренция — 4 конкурента в 300 м. В реалистичном сценарии выручка около 2 689 000 ₽ в месяц, прибыль около 98 000 ₽, вложения окупаются примерно за 33 мес. с учётом разгона первых месяцев.

11 000
жителей в 400 м

7
конкурентов
в 500 м

98 000 ₽
прибыль в месяц
реалистичный сценарий

≈ 33 мес.
окупаемость вложений
реалистичный сценарий

Сильные стороны

+ Много жителей рядом: около 10 994 человек в 400 м
+ Аренда в норме: 3% от выручки
+ Первый этаж, вход с улицы

Слабые стороны

– Плотная конкуренция — 4 конкурента в 300 м

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Планировочное решение — бесплатно

Помещение подходит. Следующий шаг — расставить зоны и оборудование: специалист сделает планировочное решение за 1 день, бесплатно. Параллельно проверьте договор аренды — тоже бесплатно.

ОБРАЗЕЦ

ОКРУЖЕНИЕ · РАДИУС 400 М

Карта и главные цифры



11 000
жителей в 400 м
оценка по жилым домам

4 780
квартир
60 жилых домов

высокая
плотность населения
≈21 900 чел./км²

27
мест, которые привлекают людей
школы, ТЦ, офисы, остановки...

239 м
до ближайшей остановки
остановок в зоне: 2

29 м
до оживлённой улицы
улица Сурикова

7
конкурентов
в 500 м, из них 4 ближе 300 м

20
парковок в 400 м

В радиусе 400 м около 60 жилых домов, примерно 4 780 квартир и 11 000 жителей. Плотность населения высокая — около 21 900 человек на км². Поток: ближайшая остановка в 239 м, всего остановок в зоне: 2; оживлённая улица (улица Сурикова) в 29 м.

ОБРАЗЕЦ

КОНКУРЕНТЫ И ПОТОК

Кто рядом

Конкуренты · Аптека

В радиусе 500 м — 7 конкурентов, из них ближе 300 м — 4. Ближайший: «Будем здоровы», 106 м. Это 6,4 конкурента на 10 000 жителей зоны.

№	НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ПО ПРЯМОЙ
1	Будем здоровы	улица Фурманова, 63	106 м
2	Живика	улица Фрунзе, 67	163 м
3	Фармленд	улица Сурикова, 28	239 м
4	Фармация	Уктусская улица, 31	276 м
5	Живика	улица Фрунзе, 62	378 м
6	Фармленд	улица Большакова, 147	468 м
7	Планета здоровья	улица 8 Марта, 118	500 м

Места, которые привлекают людей · 400 м

КАТЕГОРИЯ	КОЛ-ВО	БЛИЖАЙШИЕ
Школы	1	Гимназия № 70 — 375 м
Детские сады	4	Детский сад № 386 «Знайка» — 266 м, Детский сад № 73 — 358 м, Детский сад № 233 — 379 м
Медицина	3	Инвитро — 167 м, Temed — 204 м, Медицинская техника — 231 м
Супермаркеты	2	Пятёрочка — 370 м, Чижик — 377 м
Офисы и бизнес-центры	6	Альфа-Групп — 9 м, Аско-страхование — 77 м
Остановки	2	Облсобес — 239 м, Серова — 277 м
Парковки	20	Парковка — 110 м
Спорт и досуг	1	Ратиборец — 239 м
Почта и ПВЗ	8	Ozon — 13 м, Екатеринбург 620144 — 166 м, Ozon — 223 м

По открытым картам (OpenStreetMap). Часть организаций может отсутствовать — перед решением сверьте конкурентов с 2ГИС и Яндекс Картами.

ОБРАЗЕЦ

ПОМЕЩЕНИЕ

Само помещение и ограничения

Формат	Аптека · Торговля
Здание	жилой многоквартирный дом, 9 эт.
Площадь	60 м² (удобно для формата: 40–100 м²)
Потолки	не указаны
Этаж и вход	1-й этаж, вход с улицы
Сделка	аренда, 80 000 ₽/мес

Что нужно формату

- ✓ вода и канализация
- ✓ вывеска на фасаде
- ○ витрина

✓ данные есть, подходят формату
✕ данные есть, формату не подходят
○ данных нет — проверьте самостоятельно: от этого зависит итоговое решение по помещению

Ограничения по закону и нормам

УЧЕСТЬ

Аптека: лицензия и санитарный режим

Для аптеки нужна фармацевтическая лицензия. Помещение по инструкции Минздрава (приказ № 309 от 21.10.1997): только под аптеку, без посторонних организаций (п. 1.6); стены и потолки гладкие, пол — плитка или линолеум со сваренными швами (п. 3.5); полые гипсокартонные перегородки нельзя (п. 3.4); раковины с педальными кранами (п. 3.11–3.12); контроль температуры и влажности в зоне хранения (п. 3.7); санузел, гардероб и комната приёма пищи для персонала (п. 6.9). Перепланировку согласовывают с санитарной службой (п. 1.5).

ОБРАЗЕЦ

ЭКОНОМИКА

Предварительный расчёт на основе полученных данных

Типичный месяц после разгона (среднее за второй год работы). В пессимистичном сценарии клиентов на 30% меньше, в оптимистичном — на 30% больше. Это оценка, а не гарантия: выручка зависит от команды, продукта и маркетинга.

	ПЕССИМИСТИЧНЫЙ	РЕАЛИСТИЧНЫЙ	ОПТИМИСТИЧНЫЙ
Клиентов в день	70	100	129
Выручка в месяц	1 883 000 ₽	2 689 000 ₽	3 496 000 ₽
Себестоимость	-1 412 000 ₽	-2 017 000 ₽	-2 622 000 ₽
Зарплаты с взносами	-187 000 ₽	-187 000 ₽	-187 000 ₽
Аренда	-80 000 ₽	-80 000 ₽	-80 000 ₽
Коммунальные	-9 000 ₽	-9 000 ₽	-9 000 ₽
Реклама	-20 000 ₽	-20 000 ₽	-20 000 ₽
Эквайринг	-26 000 ₽	-38 000 ₽	-49 000 ₽
Связь, бухгалтерия, хозрасходы	-63 000 ₽	-79 000 ₽	-95 000 ₽
Налоги	-113 000 ₽	-161 000 ₽	-210 000 ₽
Прибыль в месяц	**-28 000 ₽**	**98 000 ₽**	**224 000 ₽**
Доля аренды в выручке	4%	3%	2%
Окупаемость вложений	**не окупается**	**≈ 33 мес.**	**15 мес.**

Вложения на старте

Ремонт, оборудование, мебель (ориентир)	2 700 000 ₽
Арендный депозит	80 000 ₽
Реклама на старте	40 000 ₽
Стартовый закуп товара	не учтён
Итого вложений	**2 820 000 ₽**

Важно

Стартовый закуп товара во вложения не входит: его объём и закупочная стоимость зависят от ассортимента и поставщиков. Себестоимость товара взята средней по формату (75% от выручки), фактическая наценка может отличаться.

Допущения

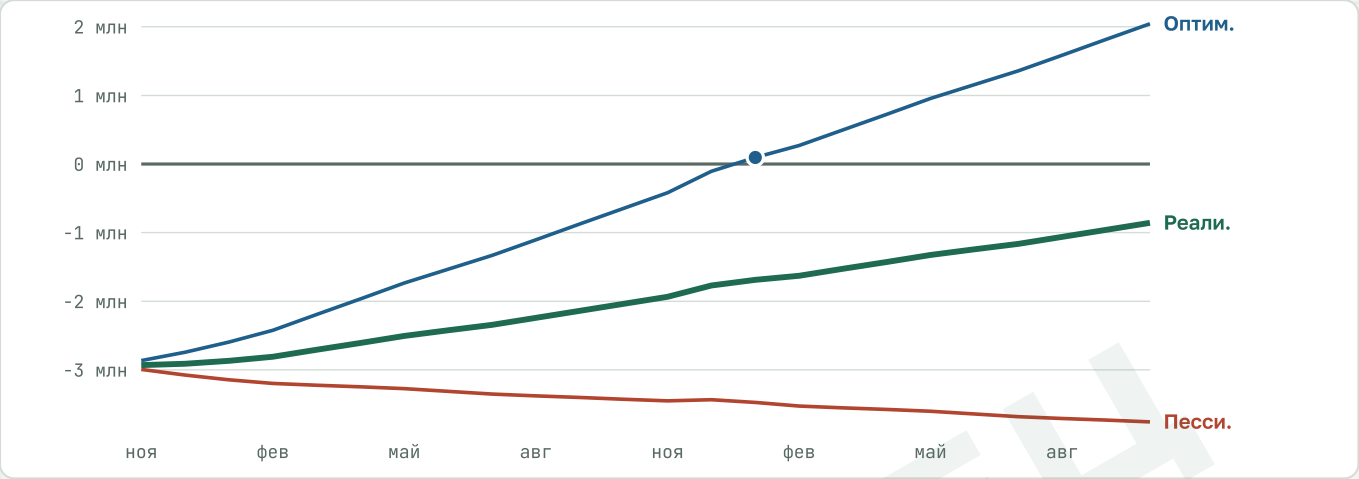
- Средний чек — 900 ₽ (ориентир по формату)
- Клиентов в день — 100 в реалистичном сценарии, с учётом жителей, потока и конкурентов рядом
- Себестоимость — 75% от выручки (ориентир по формату)
- Персонал — 3 чел. по 48 000 ₽ в месяц плюс взносы 30% (ориентир по формату)
- Аренда (на основании предоставленных данных)
- Реклама — от 20 000 ₽ в месяц (рекомендация)
- Эквайринг — 2% от безналичных оплат, безнал — 70% выручки (ориентир, точных данных нет)
- Налоги — ориентировочно 6% от выручки; точную сумму рассчитает ваш бухгалтер

ОБРАЗЕЦ

ОКУПАЕМОСТЬ

Прогноз окупаемости вложений

В реалистичном сценарии вложения 2 820 000 ₽ возвращаются примерно за 33 мес. В плюс по месяцу бизнес выходит на 2-й месяц. Первые три месяца бизнес набирает обороты (50%, 70%, 90% от обычной загрузки), дальше выручка меняется по сезону. Максимальный кассовый разрыв — 2 930 000 ₽: эту сумму нужно заложить в бюджет до выхода на окупаемость.



№	МЕСЯЦ	ВЫРУЧКА	ПРИБЫЛЬ	НАКОПЛЕНО
1	ноя 26	1 356 000 ₽	-110 000 ₽	-2 930 000 ₽
2	дек 26	2 183 000 ₽	19 000 ₽	-2 910 000 ₽
3	янв 27	2 319 000 ₽	41 000 ₽	-2 870 000 ₽
4	фев 27	2 441 000 ₽	60 000 ₽	-2 810 000 ₽
5	мар 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-2 708 000 ₽
6	апр 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-2 606 000 ₽
7	май 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-2 505 000 ₽
8	июн 27	2 576 000 ₽	81 000 ₽	-2 424 000 ₽
9	июл 27	2 576 000 ₽	81 000 ₽	-2 343 000 ₽
10	авг 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-2 241 000 ₽
11	сен 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-2 139 000 ₽
12	окт 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-2 037 000 ₽

№	МЕСЯЦ	ВЫРУЧКА	ПРИБЫЛЬ	НАКОПЛЕНО
13	ноя 27	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-1 935 000 ₽
14	дек 27	3 119 000 ₽	165 000 ₽	-1 770 000 ₽
15	янв 28	2 576 000 ₽	81 000 ₽	-1 689 000 ₽
16	фев 28	2 441 000 ₽	60 000 ₽	-1 630 000 ₽
17	мар 28	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-1 528 000 ₽
18	апр 28	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-1 426 000 ₽
19	май 28	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-1 324 000 ₽
20	июн 28	2 576 000 ₽	81 000 ₽	-1 243 000 ₽
21	июл 28	2 576 000 ₽	81 000 ₽	-1 163 000 ₽
22	авг 28	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-1 061 000 ₽
23	сен 28	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-959 000 ₽
24	окт 28	2 712 000 ₽	102 000 ₽	-857 000 ₽

Что если

РЕАЛИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ	ПРИБЫЛЬ В МЕСЯЦ	ОКУПАЕМОСТЬ
Как в расчёте	98 000 ₽	≈ 33 мес.
Аренда +10%	90 000 ₽	≈ 36 мес.
Средний чек −10%	56 000 ₽	≈ 57 мес.
Клиентов −20%	14 000 ₽	больше 10 лет

ОБРАЗЕЦ

ЧТО ДЕЛАТЬ

Рекомендации и следующие шаги

1. Не хватает данных о помещении: витрина. Проверьте на просмотре — это влияет на итог.
2. Конкурентов рядом много — нужен понятный отличительный признак: формат, ассортимент, часы работы или цена. Сходите к ближайшим конкурентам в часы пик и посчитайте гостей.
3. Часть экономики посчитана по ориентирам формата: не было данных про средний чек и бюджет запуска. Точный прогноз под ваши цифры и срок окупаемости специалист рассчитает на консультации в рамках детальной оценки.
4. Перед подписанием проверьте договор аренды: срок, индексацию, кто платит за ремонт и коммуникации, условия выхода.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Планировочное решение — бесплатно

Помещение подходит. Следующий шаг — расставить зоны и оборудование: специалист сделает планировочное решение за 1 день, бесплатно. Параллельно проверьте договор аренды — тоже бесплатно.

Telegram: **t.me/dwwed** · телефон: **+7 965 513-21-30** · vernoe-mesto.ru

ОБРАЗЕ

Отчёт носит информационно-консультационный характер, основан на открытых данных и сведениях от заказчика. Он не является экспертизой, оценкой рыночной стоимости или юридическим заключением. Нормы и ограничения нужно подтвердить в надзорных органах и у собственника до подписания договора.