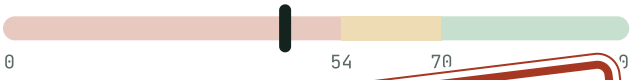
УГЛУБЛЁННАЯ ОЦЕНКА ПОМЕЩЕНИЯ

Помещение под формат «Автомастерская»

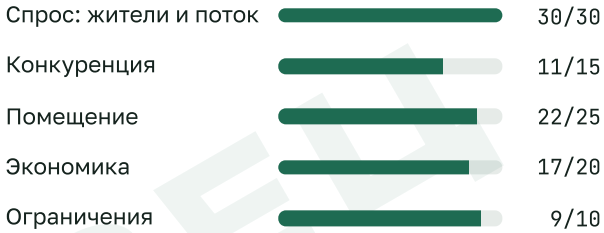
Екатеринбург, ул. Хохрякова, 74

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

45 /100



ЗОНА ВЫСОКОГО РИСКА
ВЕРНОЕ МЕСТО · vernoe-mesto.ru



Под формат «Автомастерская» это помещение — зона высокого риска. Главная причина — автосервис в жилом доме: это ограничение нормами, его не исправить ремонтом. Расчёт выручки в отчёте — справочный: он показывает потенциал формата, но не в этом помещении.

16 000
жителей в 400 м

3
конкурентов
в 1000 м

СТОП
стоп-фактор
Автосервис в жилом доме

≈ 27 мес.
окупаемость вложений
справочно, стр. 6

Сильные стороны

+ Помещение у оживлённой улицы (улица Хохрякова)
+ Аренда в норме: 13% от выручки
+ Первый этаж, вход с улицы

Слабые стороны

– Автосервис в жилом доме

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Не подписывать договор, пока не сняты риски

Под ваш бизнес это помещение рискованное. Прежде чем вносить депозит, обсудите риски со специалистом на детальной оценке. Если рассматриваете другое помещение, его можно оценить отдельно.

ОКРУЖЕНИЕ · РАДИУС 400 М

Карта и главные цифры



16 000
жителей в 400 м
оценка по жилым домам

6 970
квартир
23 жилых домов

высокая
плотность населения
≈31 900 чел./км²

48
мест, которые привлекают людей
школы, ТЦ, офисы, остановки...

126 м
до ближайшей остановки
остановок в зоне: 2

24 м
до оживлённой улицы
улица Хохрякова

3
конкурентов
в 1000 м, из них 1 ближе 300 м

22
парковок в 400 м

В радиусе 400 м около 23 жилых домов, примерно 6 970 квартир и 16 000 жителей. Плотность населения высокая — около 31 900 человек на км². Рядом идёт строительство: 1 объект(а) в радиусе 400 м. Поток: ближайшая остановка в 126 м, всего остановок в зоне: 2; оживлённая улица (улица Хохрякова) в 24 м.

ОБРАЗЕЦ

КОНКУРЕНТЫ И ПОТОК

Кто рядом

Конкуренты · Автомастерская

В радиусе 1000 м — 3 конкурента, из них ближе 300 м — 1. Ближайший: «Студия цвета», 285 м. Это 1,9 конкурента на 10 000 жителей зоны.

№	НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ПО ПРЯМОЙ
1	Студия цвета	улица Куйбышева, 21	285 м
2	Без названия	улица Чернышевского, 9	826 м
3	Автосаунд	улица Добролюбова, 7А	974 м

Места, которые привлекают людей · 400 м

КАТЕГОРИЯ	КОЛ-ВО	БЛИЖАЙШИЕ
Школы	2	Школа №10 — 295 м, Лицей № 173 — 323 м
Детские сады	1	АРТ-Капелька — 140 м
Вузы и колледжи	1	Уральский государственный горный университет (УГГУ) — 108 м
Медицина	10	Пикассо — 106 м, Доктор плюс — 152 м, Научно-практический центр Бонум — 188 м
Торговые центры	2	ТК Весенний — 96 м, Гринвич — 393 м
Супермаркеты	5	Пятёрочка — 81 м, Гипербола — 282 м, Перекресток — 323 м
Офисы и бизнес-центры	14	МТС — 1 м, Ренессанс страхование — 13 м, Top-Ranks — 123 м
Остановки	2	Сакко и Ванцетти — 126 м, Горный университет — 188 м
Парковки	22	МБУ Городская служба автопарковок — 344 м, МБУ Городская служба автопарковок — 398 м
Спорт и досуг	2	Юность — 289 м, Титаник Синема — 360 м
Почта и ПВЗ	9	Boxberry — 92 м, Wildberries — 112 м, Ozon — 193 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	Автомастерская · Сервисы
Здание	жилой многоквартирный дом, 18 эт.
Площадь	120 м² (удобно для формата: 80–300 м²)
Потолки	не указаны
Этаж и вход	1-й этаж, вход с улицы
Сделка	аренда, 150 000 ₽/мес

Что нужно формату

- ✓ подъезд на машине к входу
- ✓ достаточная электрическая мощность
- ○ въездные ворота с механическим открыванием
- ○ потолки от 4,3 м (под автомобильный подъёмник)
- ○ вода и канализация

✓ 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

СТОП-ФАКТОР

Автосервис в жилом доме

Автосервис, мойку и шиномонтаж нельзя размещать в жилых домах и общественных зданиях (СП 54.13330.2022 и правила проектирования предприятий автосервиса). Нужно отдельно стоящее здание и санитарно-защитная зона от жилья (СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03).

УЧЕСТЬ

Шум в жилом доме

Закон о тишине ограничивает шум с 23:00 до 8:00. Шумное оборудование и музыка требуют шумоизоляции, иначе будут жалобы жильцов.

ОБРАЗЕЦ

ЭКОНОМИКА

Предварительный расчёт на основе полученных данных

> СПРАВОЧНО
>
> В этом помещении формат упирается в стоп-фактор (стр. 4). Цифры ниже показывают, сколько мог бы зарабатывать бизнес, если бы ограничения не было — например, в другом помещении с похожим окружением.

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	5	6	8
Выручка в месяц	818 000 ₽	1 169 000 ₽	1 520 000 ₽
Себестоимость	-327 000 ₽	-468 000 ₽	-608 000 ₽
Зарплаты с взносами	-234 000 ₽	-234 000 ₽	-234 000 ₽
Аренда	-150 000 ₽	-150 000 ₽	-150 000 ₽
Коммунальные	-18 000 ₽	-18 000 ₽	-18 000 ₽
Реклама	-10 000 ₽	-10 000 ₽	-10 000 ₽
Эквайринг	-11 000 ₽	-16 000 ₽	-21 000 ₽
Связь, бухгалтерия, хозрасходы	-41 000 ₽	-48 000 ₽	-55 000 ₽
Налоги	-49 000 ₽	-70 000 ₽	-91 000 ₽
Прибыль в месяц	**-23 000 ₽**	**155 000 ₽**	**332 000 ₽**
Доля аренды в выручке	18%	13%	10%
Окупаемость вложений	**не окупается**	**≈ 27 мес.**	**13 мес.**

Вложения на старте

Ремонт, оборудование, мебель (ориентир)	3 300 000 ₽
Арендный депозит	150 000 ₽
Реклама на старте	20 000 ₽
Итого вложений	**3 470 000 ₽**

Допущения

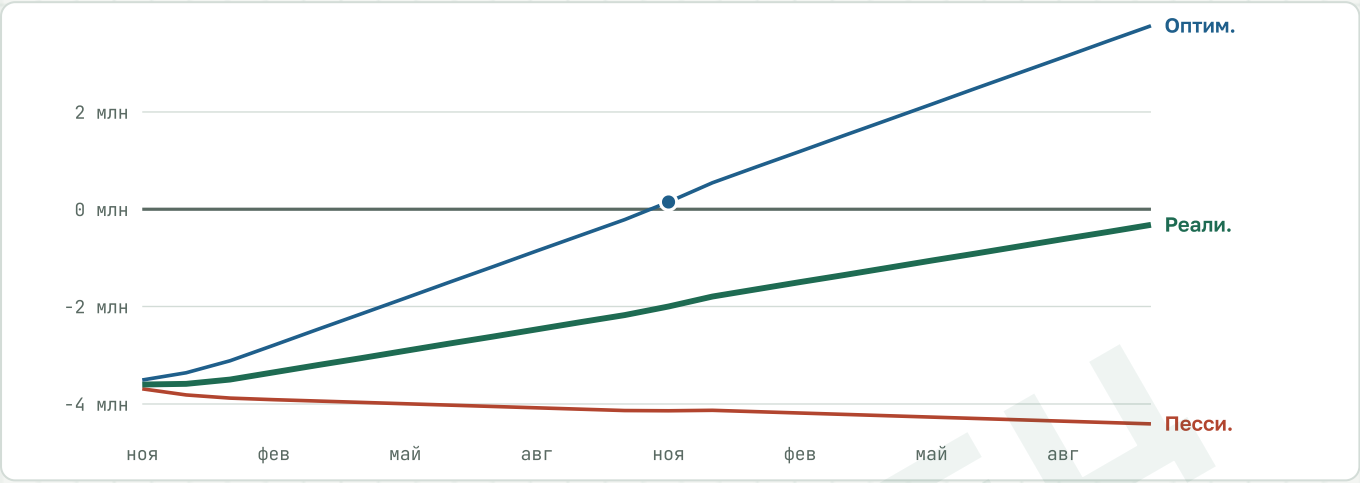
- Средний чек — 6 000 ₽ (ориентир по формату)
- Клиентов в день — 6 в реалистичном сценарии, с учётом жителей, потока и конкурентов рядом
- Себестоимость — 40% от выручки (ориентир по формату)
- Персонал — 3 чел. по 60 000 ₽ в месяц плюс взносы 30% (ориентир по формату)
- Аренда (на основании предоставленных данных)
- Реклама — от 10 000 ₽ 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 3 470 000 ₽ возвращаются примерно за 27 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 — 3 600 000 ₽: эту сумму нужно заложить в бюджет до выхода на окупаемость.



№	МЕСЯЦ	ВЫРУЧКА	ПРИБЫЛЬ	НАКОПЛЕНО
1	ноя 26	606 000 ₽	-130 000 ₽	-3 600 000 ₽
2	дек 26	889 000 ₽	13 000 ₽	-3 587 000 ₽
3	янв 27	1 039 000 ₽	89 000 ₽	-3 499 000 ₽
4	фев 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-3 351 000 ₽
5	мар 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-3 204 000 ₽
6	апр 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-3 057 000 ₽
7	май 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-2 910 000 ₽
8	июн 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-2 763 000 ₽
9	июл 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-2 615 000 ₽
10	авг 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-2 468 000 ₽
11	сен 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-2 321 000 ₽
12	окт 27	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-2 174 000 ₽

№	МЕСЯЦ	ВЫРУЧКА	ПРИБЫЛЬ	НАКОПЛЕНО
13	ноя 27	1 212 000 ₽	176 000 ₽	-1 997 000 ₽
14	дек 27	1 270 000 ₽	206 000 ₽	-1 792 000 ₽
15	янв 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-1 645 000 ₽
16	фев 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-1 497 000 ₽
17	мар 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-1 350 000 ₽
18	апр 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-1 203 000 ₽
19	май 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-1 056 000 ₽
20	июн 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-909 000 ₽
21	июл 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-761 000 ₽
22	авг 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-614 000 ₽
23	сен 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-467 000 ₽
24	окт 28	1 155 000 ₽	147 000 ₽	-320 000 ₽

Что если

РЕАЛИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ	ПРИБЫЛЬ В МЕСЯЦ	ОКУПАЕМОСТЬ
Как в расчёте	155 000 ₽	≈ 27 мес.
Аренда +10%	140 000 ₽	≈ 29 мес.
Средний чек −10%	95 000 ₽	≈ 42 мес.
Клиентов −20%	36 000 ₽	≈ 109 мес.

ОБРАЗЕЦ

ЧТО ДЕЛАТЬ

Рекомендации и следующие шаги

1. Автосервис в жилом доме: Автосервис, мойку и шиномонтаж нельзя размещать в жилых домах и общественных зданиях (СП 54.13330.2022 и правила проектирования предприятий автосервиса).
2. Не хватает данных о помещении: въездные ворота с механическим открыванием, потолки от 4,3 м (под автомобильный подъёмник), вода и канализация. Проверьте на просмотре — это влияет на итог.
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

Не подписывать договор, пока не сняты риски

Под ваш бизнес это помещение рискованное. Прежде чем вносить депозит, обсудите риски со специалистом на детальной оценке. Если рассматриваете другое помещение, его можно оценить отдельно.

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

ОБРАЗ

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.