

Botanica BC: что, кому, по какой цене и на каких условиях предлагать

Независимый анализ: финансовая модель (продажа, аренда, гибрид; 3 сценария), рыночная стоимость по аналогам, наилучшее использование 1-го и 2–7 этажей, геомаркетинг, риски и бизнес-модель для всего здания.

Дата оценки: 19.09.2026 Курс: 11 839,59 сум/USD (ЦБ) Язык: русский (основная версия — узбекская)

КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ (TL;DR)

Рекомендация: здание класса В «медицина + офисы», продажа по этажам.

\$1 350

2–7 этажи: стартовая цена, \$/м² продаваемой площади (с НДС)
сделка: \$1 200–1 300 · этаж ≈ \$573 тыс.

\$17

аренда офиса, \$/м² GLA/мес. (white box, без НДС)
1 этаж \$20 (блоки \$25–30) · подвал \$9

\$4,25 млн

стоимость всего здания сейчас (сделка, с НДС)
после ввода \$4,98 млн

\$711 тыс.

NPV «А. Продажа» с сегодняшнего дня (базовый); «В. Аренда»: –\$815 тыс.
дисконт 13%, USD, после налогов

Что делаем? (Стратегия)

- **Формат здания:** Смешанный бизнес-центр «Медицина + Офисы» (2–3 этажи под клиники).
- **Продажа или аренда?** Только поэтажная продажа.
- **Кому?** Соседним медицинским центрам (для расширения) и IT-компаниям, ищущим собственный офис (end user).
- **Что с 1 этажом?** Сначала сдаём в аренду (аптека, банк, кофейня), затем продаём на 18% дороже как готовый арендный бизнес.

Почему аренда (и модель CASE) не работает?

- **Слишком низкий доход:** Рыночная аренда ~\$17/м². Это даёт доходность всего 6,8% годовых от инвестиций. Положить деньги на депозит выгоднее.
- **Ошибка модели CASE:** Заявленная ими доходность 21,43% основана на арифметической ошибке и нерыночных ценах. Реальная чистая доходность для инвестора ~6%.
- **Вывод:** Здание нужно продавать не инвесторам-рантье, а компаниям для собственного использования. Для них покупка этажа равна ~8 годам арендных платежей.

Посмотреть все экономические условия и требования

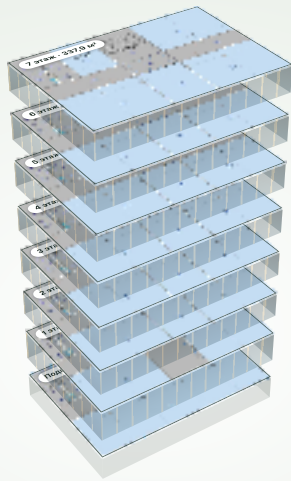


1. **Стоимость строительства ≤ \$680/м² GBA** (shell & core, без НДС). Подтвердить тремя предложениями подрядчиков. Граница NPV = 0: \$655/м² (при допущении стоимости земли \$0,8 млн).
2. **Цена сделки по офисам ≥ \$1 290/м².** Ниже проект не покрывает стоимость земли. При сделках ниже рынка более чем на 20% НДС и налог на прибыль пересчитываются (ПКМ № 253, 2026).
3. **До основной стройки продать ≥ 40% офисных площадей.** Закончить стройку в течение 24 месяцев с разрешения: иначе налог на имущество вырастает до 3%, земельный налог удваивается.
4. **Изменения в проект уже сейчас:**
 - второй лифт — ШНК 2.08.02-23, п. 131 «не менее двух»;
 - отдельные входы с улицы для блоков 1-го этажа;
 - резерв шахты для вытяжки кухни;
 - инженерные резервы под медицину на 2–3 этажах.
5. **Норматив парковки** (ШНК 2.07.01-23, табл. 29): получить письменную позицию проектировщика и госэкспертизы. Сделать это до старта продаж.
6. **Соседние проекты** («The Бани», ресторан): договор о проезде и поочерёдном использовании парковки. Если они задержатся, план не меняется: рекомендуемые форматы 1-го этажа от соседей не зависят.

F факт (с источником) **B** данные заказчика **H** расчёт **T** допущение

Прокрутите вниз: здание раскрывается поэтажно

Схема по проектным чертежам (26 × 18 м, разрез 1-1)



Здание: подвал + 7 этажей

Первая линия улицы Богишамол, напротив Ботанического сада. Габарит 26 × 18 м, высота ~26,7 м. Высота этажа 4,5 м на 1-м этаже и 3,6 м на остальных.

Раскрываем этажи

На каждом этаже — проектная планировка. Арендопригодная площадь (GLA) 2 575,4 м², общая (GBA) 3 902,4 м². Эффективность 66%.

Подвал: фитнес-студия или склад

По плану здесь тренажёрный зал 184 м². По нормам сауну и бассейн в подвале размещать нельзя. Аренда ≈ \$9/м², т.е. ≈ \$2,3 тыс./мес.

1 этаж: вестибюль делит его на две части

Справа зал 182 м²: банк или премиум-офис. Слева 76 + 36 м²: аптека и лаборатория или кофейня. Аренда ≈ \$20/м², малые блоки \$25–30.

2–3 этажи: готовы под медицину

Для клиник, стоматологии, диагностики: вода в каждом кабинете, дополнительная вентиляция, лифт под носилки. Рядом медицинский кластер.

4–7 этажи: офисы

Этаж целиком одной компании (338 м², с коридором ~419 м²) или 2–3 блока по 110–170 м². Аренда ≈ \$17/м².

Один лифт — противоречит норме

Красным отмечен существующий лифт. ШНК 2.08.02-23 требует не менее двух лифтов. Второй лифт дёшево добавить сейчас, на стадии проекта. Место определит проектировщик.

Стратегия: что продаём, что сдаём

Синий — 2–7 этажи продаются в период стройки: стартовая цена \$1 350/м², этаж ≈ \$573 тыс.
Оранжевый — 1 этаж и подвал сначала сдаются в аренду, затем продаются вместе с арендаторами.

ОБЪЕКТ

Botanica BC: 8-уровневое здание на стадии проектирования

Улица Богишамол, 151, Юнусабадский район, напротив Ботанического сада (41.348614, 69.316418) **В**. Здание проектируется. Планировки и разрез определены, бронирование этажей открыто.

Состав: подвал и 7 этажей, габарит 26 × 18 м, сетка колонн 5–5–6–5–5 × 6–6–6 м. Один лифт, две лестницы (одна — наружная эвакуационная). ~30 открытых машиномест **В**.

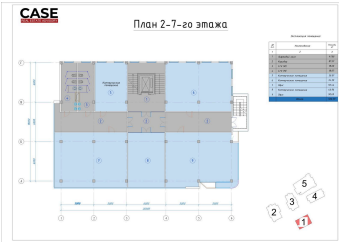
Используются три базы площади:

- GBA — общая площадь, итог экспликации;
- GLA — арендопригодная площадь, данные CASE;
- продаваемая площадь — GBA минус лифтовой холл, вестибюль и техпомещения. «458,73 м²» в инвестмодели CASE — на этой базе **Н**.

УРОВЕНЬ	GBA, м²	ПРОДАВАЕМАЯ, м²	GLA, м²	ЧИСТАЯ ВЫСОТА	ПОМЕЩЕНИЯ ПО ПЛАНУ
Подвал (–3,600)	438,92	363,93	253,9	3,3 м	тренажёрный зал 183,84; раздевалки 37,05 + 33,03
1 этаж (±0,000)	461,15	349,39	294,1	4,2 м	зал 182,28; помещения 75,81 + 36,01; вестибюль 58,80
2–7 этажи (каждый)	500,39	458,73	337,9	3,3 м	помещения 36,01 / 74,39 / 92,44 / 46,96 / 90,69; коридор 81,57
Итого	3 902,40	3 465,70	2 575,4		GLA / GBA = 66%



1 этаж: вестибюль делит этаж на зал 182 м² и помещения 76 + 36 м² (CASE).



2–7 этажи: центральный коридор, помещения 36–92 м², один лифт (CASE).



Визуализация проекта (CASE). На рендере не видно парковки на ~30 мест.

Продажа, аренда или гибрид: продажа — единственная положительная стратегия

ЕСЛИ КОРОТКО

Построить и сдавать в аренду невыгодно: при аренде ~\$17/м² годовой доход — всего ~7% от вложений. Продажа этажей в период стройки приносит прибыль и требует мало собственных денег.

Модель построена по логике образца «Тахтапул, 31 — продать или сдавать»: помесячный денежный поток, график платежей по продажам, рост заполняемости, налоги и выход. Для Botanica она переработана по уровням. Модель есть в Excel (все формулы работают) и в калькуляторе на сайте. Оба расчёта дают одинаковый результат: сверено 63 ключевых показателя, расхождений 0.

Чей результат?

Основная оценка — с позиции **собственника** (девелопера). Для **покупателя-инвестора** и **бизнес-оператора** есть отдельные расчёты: листы Excel «Investor» и «Operator».

Период расчёта

Месяц 0 — октябрь 2026. Далее стройка (14 / 20 / 27 мес.) и 10 лет эксплуатации, в конце выход (продажа). Шаг — месяц. Суммы в USD, без НДС, после налога на прибыль 15%, без заёмных средств.

Три стратегии

А. Продажа — все уровни продаются поэтажно в период стройки. **В. Аренда** — всё сдаётся, через 10 лет продаётся. **С. Гибрид** — 2–7 этажи продаются, 1 этаж и подвал остаются в аренде.

Сценарии: основные параметры

Источник каждого значения указан на листе «Kirish» в Excel. Общие параметры:

- земля и уже вложенные средства \$0,8 млн **(Т)**;
- проектирование, экспертиза и технадзор 9% **(Т)**;
- комиссия при продаже 2,5% и маркетинг 1%;
- оплата покупателя: 50% сразу, остаток за 4 месяца (график CASE) **(В)**;
- НДС 12%, налог на прибыль 15%, налог на имущество 1,5%, амортизация 5% **(F)**;
- земельный налог \$6 тыс./год **(Т)**;
- дисконт 13% **(Т)**.

ПАРАМЕТР	КОНСЕРВАТИВНЫЙ	БАЗОВЫЙ	ОПТИМИСТИЧНЫЙ
До завершения строительства, мес.	27	20	14
Стоимость строительства, \$/м² GBA (без НДС)	\$800	\$680	\$580
Резерв на непредвиденные	10,0%	7,5%	5,0%
Рост стоимости строительства, %/год	4%	2%	0%
Цена продажи 2–7 эт., \$/м² (сейчас, с НДС)	\$ 1 100	\$ 1 250	\$ 1 400
Цена продажи 1 эт., \$/м²	\$ 1 450	\$ 1 650	\$ 1 950
Цена продажи подвала, \$/м²	\$550	\$650	\$750
Рост цены до ввода	+10%	+18%	+25%
Срок продажи всех лотов, мес.	30	20	12
Аренда 2–7 эт., \$/м² GLA/мес. (без НДС)	\$14	\$17	\$21
Аренда 1 эт.	\$16	\$20	\$25
Аренда подвала	\$7	\$9	\$11
Стабильная заполняемость	85%	90%	94%
Выход на стабильную заполняемость, мес.	24	15	9
Эксплуатационные расходы собственника, \$/м² GLA/мес.	\$4,0	\$3,0	\$2,5
Индексация, %/год	0%	2%	4%
Валовая доходность при выходе	12,0%	10,5%	9,5%

Результаты: 3 стратегии x 3 сценария

СЦЕНАРИЙ · СТРАТЕГИЯ	ИНВЕСТИЦИИ	ПИКОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	NPV (С ЗЕМЛЁЙ)	NPV (С СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ)	IRR	ОКУПАЕМОСТЬ, ЛЕТ	СТАБИЛЬНЫЙ ПОЛГОД
Консервативный · А. Продажа	\$4,68 млн	\$1,83 млн	–\$1,32 млн	–\$1,33 млн	–\$530 тыс.	–54,1%	не окупается	—
Консервативный · В. Аренда	\$5,06 млн	\$5,25 млн	–\$1,13 млн	–\$3,50 млн	–\$2,70 млн	–2,4%	не окупается	\$136 тыс.
Консервативный · С. Гибрид	\$4,76 млн	\$2,46 млн	–\$1,37 млн	–\$1,78 млн	–\$979 тыс.	–9,2%	не окупается	\$19 тыс.
Базовый · А. Продажа	\$3,94 млн	\$925 тыс.	\$52 тыс.	–\$89 тыс.	\$711 тыс.	4,3%	1,9	—
Базовый · В. Аренда	\$4,28 млн	\$4,34 млн	\$3,30 млн	–\$1,61 млн	–\$815 тыс.	6,4%	11,6	\$291 тыс.
Базовый · С. Гибрид	\$4,01 млн	\$1,03 млн	\$636 тыс.	–\$416 тыс.	\$384 тыс.	5,7%	11,6	\$51 тыс.
Оптимистичный · А. Продажа	\$3,38 млн	\$823 тыс.	\$1,05 млн	\$895 тыс.	\$1,69 млн	>100%	0,6	—
Оптимистичный · В. Аренда	\$3,64 млн	\$3,67 млн	\$9,12 млн	\$753 тыс.	\$1,55 млн	15,9%	9,6	\$453 тыс.
Оптимистичный · С. Гибрид	\$3,44 млн	\$874 тыс.	\$2,55 млн	\$816 тыс.	\$1,62 млн	46,3%	1,2	\$84 тыс.

Показаны два NPV:

- «с землёй» — весь проект, при допущении стоимости земли \$0,8 млн;
- «с сегодняшнего дня» — текущее решение собственника. Земля уже вложена и одинакова для всех стратегий, поэтому на выбор не влияет.

В стратегии А IRR не имеет смысла. Деньги покупателей поступают раньше расходов на стройку, поэтому поток выглядит как «заём». Сравнение ведётся по NPV и прибыли.



Вывод. В базовом сценарии лучший результат даёт продажа (А). NPV с сегодняшнего дня \$711 тыс., с землёй –\$89 тыс.. Потребность в финансировании минимальна: \$925 тыс.. Полная аренда (В) с сегодняшнего дня даёт –\$815 тыс.. Гибрид (С) посередине: \$384 тыс..

Причина простая: NOI стабильного года \$291 тыс. — это 6,8% от инвестиций \$4,28 млн. А в Ташкенте объекты с арендаторами продаются при валовой доходности 10–12%. Построить здание и сдавать его — не создаёт стоимости.

Полная аренда начинает окупаться при ставке на офисы:

- с учётом земли — \$27,1/м²;
- «с сегодняшнего дня» — \$22,1/м².

Рыночная ставка ≈ \$17.

В оптимистичном сценарии (цена CASE \$1 400, аренда \$21) стратегии почти равны: А \$895 тыс., В \$753 тыс.. В консервативном все убыточны, но А даёт наименьший убыток.

Чувствительность: базовый NPV (с землёй) по одной переменной

ОТКЛОНЕНИЕ ОТ БАЗОВОГО СЦЕНАРИЯ	А. ПРОДАЖА	В. АРЕНДА	С. ГИБРИД
Базовый	–\$89 тыс.	–\$1,61 млн	–\$416 тыс.
Цены продажи –10%	–\$436 тыс. (–\$347 тыс.)	–\$1,61 млн (+\$0 тыс.)	–\$676 тыс. (–\$260 тыс.)
Цены продажи +10%	\$213 тыс. (+\$302 тыс.)	–\$1,61 млн (+\$0 тыс.)	–\$172 тыс. (+\$244 тыс.)
Ставки аренды –10%	–\$89 тыс. (+\$0 тыс.)	–\$1,89 млн (–\$274 тыс.)	–\$469 тыс. (–\$53 тыс.)
Ставки аренды +10%	–\$89 тыс. (+\$0 тыс.)	–\$1,34 млн (+\$274 тыс.)	–\$363 тыс. (+\$53 тыс.)
Стоимость строительства +10%	–\$363 тыс. (–\$274 тыс.)	–\$1,90 млн (–\$290 тыс.)	–\$673 тыс. (–\$257 тыс.)
Стоимость строительства –10%	\$152 тыс. (+\$241 тыс.)	–\$1,32 млн (+\$290 тыс.)	–\$164 тыс. (+\$252 тыс.)
Задержка +6 мес.	–\$95 тыс. (–\$6 тыс.)	–\$1,68 млн (–\$66 тыс.)	–\$427 тыс. (–\$11 тыс.)
Задержка +12 мес. (сверх нормативного срока)	–\$104 тыс. (–\$16 тыс.)	–\$1,76 млн (–\$147 тыс.)	–\$438 тыс. (–\$22 тыс.)
Медленные продажи: 30 мес.	–\$180 тыс. (–\$91 тыс.)	–\$1,61 млн (+\$0 тыс.)	–\$489 тыс. (–\$73 тыс.)
Заполняемость 80%	–\$89 тыс. (+\$0 тыс.)	–\$1,92 млн (–\$310 тыс.)	–\$476 тыс. (–\$60 тыс.)
Ставка дисконтирования 15%	–\$107 тыс. (–\$18 тыс.)	–\$1,91 млн (–\$293 тыс.)	–\$486 тыс. (–\$70 тыс.)
Доходность при выходе 12%	–\$89 тыс. (+\$0 тыс.)	–\$1,75 млн (–\$138 тыс.)	–\$443 тыс. (–\$27 тыс.)

Результат продажи определяют в основном цена продажи и стоимость строительства: изменение на ±10% сдвигает NPV на –\$0,25–0,35 млн. Результат аренды определяет ставка аренды. Задержка в продаже мало меняет NPV, потому что деньги покупателей приходят раньше. Но задержка повышает репутационный риск и риск штрафов перед покупателями.

Симуляция рисков: 1 000 возможных вариантов будущего

ЕСЛИ КОРОТКО

Будущее точно неизвестно: цена, аренда, стоимость стройки и сроки могут измениться. Поэтому модель пересчитана 1 000 раз, каждый раз параметры выбирались случайно в пределах между консервативным и оптимистичным значением. Каждая точка — один из 100 вариантов будущего: **зелёная** — прибыль, серая — убыток.

A. Продажа

100 / 100

вариантов будущего с прибылью (NPV > 0)

Типичный результат (медиана)

\$693 тыс.

Плохой случай (1 из 10)

\$364 тыс.

Хороший случай (1 из 10)

\$976 тыс.

B. Аренда

1 / 100

вариантов будущего с прибылью (NPV > 0)

Типичный результат (медиана)

−\$846 тыс.

Плохой случай (1 из 10)

−\$1,28 млн

Хороший случай (1 из 10)

−\$393 тыс.

C. Гибрид

94 / 100

вариантов будущего с прибылью (NPV > 0)

Типичный результат (медиана)

\$352 тыс.

Плохой случай (1 из 10)

\$70 тыс.

Хороший случай (1 из 10)

\$621 тыс.

Расчёт для текущего решения: земля уже вложена и одинакова для всех стратегий. Если учесть и стоимость земли (\$0,8 млн, допущение), вероятность прибыли: А — 32/100, В — 0/100, С — 1/100. То есть чтобы весь проект окупил землю с доходностью 13%, цена должна быть близка к уровню CASE (\$1 400) или стройка — дешевле. Метод: треугольное распределение по каждому параметру, наиболее вероятное значение — базовое. Цены продажи меняются вместе, ставки аренды тоже вместе **Н**.

Позиция покупателя-инвестора: проверка модели CASE «\$1 400»

УТВЕРЖДЕНИЕ CASE	ПЕРЕСЧЁТ	ОЦЕНКА
ROI +78,6% (вход \$1 400 → выход \$2 500)	78,6%	Арифметика верна, но это валовый показатель: комиссия, налоги и НДС не учтены. Цена выхода \$2 500 рынком не подтверждена, стоимость после ввода ≈ \$1 460 Н .
IRR 60–65% годовых	64,4% / 74,0%	Верно для разовой оплаты. С траншами 50/25/25 — 74%. При выходе по рыночной цене чистый IRR ≈ 1%.
Доходность «на метр GLA» 21,43%	21,43%	Методическая ошибка: в числителе аренда м² GLA, в знаменателе цена купленного м². Кроме того, ставка \$25 рынком не подтверждена (≈ \$17).
На всю площадь 15,78%	15,78%	Верно, но валовый показатель: простой, расходы, налоги и отделка не учтены.
«К рыночной стоимости» 12,00%	8,84%	Ошибка. На правильной базе (аренда GLA + стоимость всей площади) получается 8,84%.
Окупаемость 6,3 года	6,3 года	Верно как валовый показатель.
Скорректировано (чистые): покупка за \$1 400, аренда \$17, простой 10%, отделка \$130/м², расходы, налог на имущество, НДС/ФЛ 12%	5,9% / 16,9 года	Чистая доходность ≈ 6% — уровень депозитов в USD (5,3–5,7%) Ф. При покупке за \$1 250 ≈ 6,6%.

Вывод: для арендного инвестора предложение слабое. Для покупателя под собственное использование — сильное. Аренда этажа 338 м² GLA ≈ \$69 тыс./год, цена покупки ≈ \$573 тыс. То есть свой офис обходится примерно в 8 лет аренды, и актив остаётся у покупателя **Н**.

Позиция бизнес-оператора

Арендная нагрузка **Н**:

- Ресторан** (весь 1 этаж, \$20 + НДС): \$6,6 тыс./мес. Это 7,3% от выручки \$90 тыс./мес., т.е. здоровый уровень (≤ 10–12%). Выручка: 100 мест × 1,5 оборота × чек \$20 **Т**.
- Аптека и лаборатория** (112 м²): \$2,5 тыс./мес. При выручке \$60 тыс. это 4,2%.
- Офисный арендатор:** ≈ \$185 в месяц на сотрудника с НДС и коммунальными (8 м²/чел.).

На листе Excel «Operator» выручку и долю можно менять.

Проверка предоставленных моделей

В HTML-модели «Taxтапул, 31» выявлено:

- Налоговая амортизация считается от всей балансовой стоимости, включая землю. Земля не амортизируется, поэтому налоговый щит завышен.
- При отрицательной налоговой базе модель считает «отрицательный налог», т.е. возврат денег.
- Земельного налога нет в расходах.
- Цена выхода вводится вручную из таблицы риелтора и не связана с арендой.

Ставка 5% при этом соответствует ст. 306 Налогового кодекса. В этой модели исправлены четыре недочёта:

- амортизация только от стоимости здания;
- налог ≥ 0;
- земельный налог учтён, при задержке стройки удваивается;
- выход привязан к аренде через валовую доходность.

Рыночная стоимость: 2–7 этажи \$1 250/м² сейчас, \$1 460 после ввода

ЕСЛИ КОРОТКО

Офисный этаж сейчас стоит ~\$1 250/м², после ввода ~\$1 460/м². 1 этаж дороже (~\$1 650 → ~\$1 940), подвал дешевле. Всё здание сейчас ~\$4,25 млн.

Собранные данные на 19.09.2026:

- 47 активных объявлений о продаже и 96 об аренде. Источники: открытые API OLX, Uybor и Joymee, Realt24, CMWP;
- 8 торгов e-auksion.uz;
- 52 дубликата или устаревших объявления исключены.

В расчёте цены использованы только ближайшие к Botanica аналоги: 17 по продаже и 24 по аренде.

1. Цена объявления

Все цены — цены предложения. Подтверждённых цен сделок в открытых источниках нет. e-auksion показывает только стартовую цену, итоговую — нет (T1: А.Кадыри 36Б, офисные этажи, ≥ \$715/м²).

2. Корректировки

К каждому аналогу применены пять корректировок:

- торг –8...–12%;
- местоположение;
- размер лота;
- качество здания;
- состояние (shell или с отделкой).

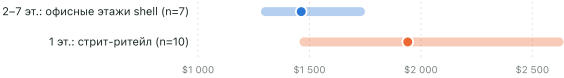
Проценты и обоснования — в таблицах T.

3. Этапы стоимости

Медиана аналогов = стоимость после ввода. Стоимость на стадии проекта = она ÷ 1,18 (рост за период стройки T). Стартовая цена = сделка ÷ 0,92.

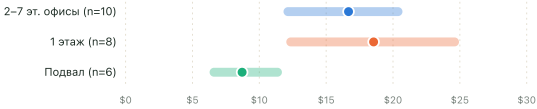
Продажа: разброс и медиана скорректированных аналогов

\$/м² продаваемой площади, с НДС, приведено к состоянию на момент ввода



Аренда: разброс и медиана скорректированных аналогов

\$/м² GLA/мес., без НДС, white box



Рекомендуемые цены и ставки аренды

УРОВЕНЬ	ПРОДАВАЕМАЯ / GLA, M²	СТАРТОВАЯ ЦЕНА, \$/M²	ВЕРОЯТНАЯ СДЕЛКА (СЕЙЧАС), \$/M²	ПОСЛЕ ВВОДА, \$/M²	СТОИМОСТЬ УРОВНЯ: СЕЙЧАС → ПОСЛЕ ВВОДА	АРЕНДА, \$/M² GLA/МЕС.	АРЕНДА В МЕС
Подвал	363,9 / 253,9	\$700	\$600 – \$700	\$767	\$237 тыс. → \$279 тыс.	\$9	
1 этаж	349,4 / 294,1	\$1 800	\$1 600 – \$1 700	\$1 940	\$576 тыс. → \$678 тыс.	\$20	
2–7 этаж (каждый)	458,7 / 337,9	\$1 350	\$1 200 – \$1 300	\$1 460	\$573 тыс. → \$670 тыс.	\$17	
Всё здание (8 уровней)	3 465,7 / 2 575,4	\$4,60 млн	—	—	\$4,25 млн → \$4,98 млн	—	

«Стартовая цена» — цена объявления с рассрочкой. «Вероятная сделка» — цена при 100% оплате или после торга. Аренда «all-in»: эксплуатация и налог на имущество внутри ставки, коммунальные отдельно, НДС сверху. Это рыночная практика для класса В (CMWP) F. Детальные таблицы корректировок (17 аналогов продажи и 24 аналога аренды с обоснованием каждого процента) — в Excel и в узбекской версии.

Проверка доходным подходом

Арендный потенциал при 100% заполняемости \$512 тыс./год. С заполняемостью 90% и парковкой валовой доход \$477 тыс.. При валовой доходности 10,5% (объекты с арендаторами в объявлениях — 10–12%) стоимость \$4,54 млн без НДС, т.е. \$5,08 млн с НДС. Сумма частей \$4,98 млн. Разница ≈ 2%, подходы согласуются H.

Сравнение с предложением CASE

- Цена входа \$1 400 (50/25/25 за 4 месяца) — фактически 100% оплата. Она на 12% выше нашей текущей стоимости (\$1 250). Её можно использовать для проверки спроса на первых 1–2 этажах.
- Цена выхода \$2 500 на 71% выше стоимости после ввода (\$1 460).
- «Готовые аналоги \$2 100» — это площади с отделкой или с арендатором, например The Business Park с арендатором на 10 лет. Аналоги офисов в shell — \$1 394–1 800.

Приложение Uy Savdo — Uzbekistan

По описаниям в Google Play и App Store приложение работает только с квартирами F. AI-оценка тоже только для «вашей квартиры». Коммерческого раздела не упоминается. Сайт (uysavdosompany.uz) 19.09.2026 не открывался.

Вывод: автоматическая оценка к Botanica BC не применима. Это коммерческий объект на стадии проекта, а не квартира. Как источник стоимости её использовать нельзя.

Проверка внутри приложения (коммерческий раздел, объявления Юнусабада, скриншот результата AVM) фиксируется на листе Excel «Uy_Savdo».

Дата оценки, достоверность, ограничения

- Дата оценки 19.09.2026.
- Достоверность: 2–7 этажи — средняя (7 аналогов, ±15%). 1 этаж — ниже средней (разброс \$1 455–2 640). Подвал — низкая: прямых аналогов нет, использован доходный подход. Аренда — средняя.
- Ограничения: только цены предложения; объявления не указывают базу площади; НДС указывается редко; аналогов на стадии проекта не найдено.

Это не официальный отчёт об оценке.

Мониторинг

Мониторинг проводится в три этапа:

- 19.09 — начало работы;
- 20.09 — середина срока;
- 21.09 — перед сдачей.

Статус и цена объявлений по ключевым аналогам ведутся на листе Excel «Monitoring».

ДАТА	ЭТАП	ЧТО ПРОВЕРЕНО	РЕЗУЛЬТАТ / ИЗМЕНЕНИЯ
19.09.2026	1-й мониторинг (начало)	OLX: объявления об аренде ≥100 м² в Юнусабаде — просмотрено 589; продажа — 269 (3 страницы) + ключевые слова. Uybor: продажа 102, аренда 82 (весь Ташкент). Joymee: продажа — 104 в радиусе 3 км; аренда — 141 в Юнусабаде/М.Улугбеке. Realt24, CMWP, e-auksion.uz.	Базовое состояние. Замеченные изменения: C41 (Muhtasham) на Joymee 18.06.2026 — \$1,50 млн, 19.09 — \$1,60 млн (+6,7%); A02 (Богишамол, 360 м²) у разных брокеров \$22 и \$25; лот T6 не продан 17.09.2026; T7–T8 выставлены повторно по той же цене после торгов 10.09; здание E10 20 месяцев не продаётся за \$2 000/м².
20.09.2026	2-й мониторинг (середина срока)	По плану: повторно открыть ключевые аналоги, искать новые объявления (Богишамол, Ботаника, Чинабад).	Заполняется
21.09.2026	3-й мониторинг (перед сдачей, до 19:00)	По плану: статус и цена ключевых аналогов; изменения фиксируются в отчёте.	Заполняется

1 этаж: аптека и лаборатория, кофейня, банк. Сдаётся в аренду, сейчас не продаётся

ЕСЛИ КОРОТКО

На 1 этаж лучше всего подходят аптека с лабораторией, кофейня и банк. Для ресторана нужна отдельная шахта до крыши, для автосалона мало места.

1 этаж — это не одно большое помещение. Центральный вестибюль делит его на две части:

- справа зал 182,28 м²: 10 × 18 м, 2 колонны, вход только из вестибюля;
- слева помещения 75,81 и 36,01 м².

Чистая высота 4,2 м, витражный фасад. На плане нет загрузочного входа, вытяжной шахты кухни и санузла в правом зале **В** **Н**.

ВАРИАНТ	АУДИТОРИЯ И СПРОС	КОНКУРЕНТЫ (РАССТОЯНИЕ)	ТРЕБОВАНИЯ И СООТВЕТСТВИЕ	АРЕНДА, \$/м²	БАЛЛ
Аптека + пункт лаборатории левый блок 76 + 36 м²	Жители (21 тыс. в 1 км В). Медкластер: Kinder Med Plus 340 м, NeurON 850 м. В будущем — медицинские этажи здания.	В 1 км одна аптека без названия Ф . «+03» (Богишамол 260А) 1,63 км, Argon Apteka 1,58 км.	Аптека ≥ 54 м² (норма) ✓. Нужен отдельный вход с улицы X — добавляется в проект.	25–35	4,40
Кофейня-пекарня + цветы 76 м², терраса на улицу	Посетители сада и зоопарка (909 тыс. в 2022 г. Ф), жители, сотрудники здания (200–250).	В 1,6 км кофеен не найдено . Ближайшая — Bon! (IT Park, 1,62 км).	До 50 мест допускается естественная вентиляция ✓. Достаточно одного входа.	30–40	4,35
Отделение банка / премиум-офис для клиентов правый зал 182 м²	Жители и бизнес. В 1,2 км нет отделений банков.	Банк развития бизнеса 1,24 км, Алокабанк 1,87 км, Mkbank 1,98 км.	Безопасность и кассовый узел по заключению ЦБ (30 дней). Чистая аренда, 5–10 лет ✓.	18–25	3,95
Кафе-ресторан (полная кухня) правый зал, ≈ 60 мест	Сильный поток в выходные, но сезонный. Гости «The Бани» (не подтверждено).	Гиждувон 1,16 км, Santini 1,40 км, Xorrot 1,59 км, The Choyxopa 1,79 км. Рядом планируется премиум-ресторан.	Нужны отдельная шахта до крыши (выше ≥ 1 м), жируловитель и при ≥ 100 местах отдельный загрузочный вход X. На 60 мест — 15 машиномест.	15–20	2,85
Автосалон / шоурум	Дилеры сосредоточены на Амира Темура и Малой кольцевой (BYD, Hyundai, Kia: 3,6–4,6 км).	Lux Auto Motors 1,42 км.	В 182 м² помещается 3–5 машин. Нет сервиса, проблемы с въездом авто и нагрузкой на плиту X.	12–20	1,75

Балл — оценка аналитика по шкале 1–5 **Т**. Веса: спрос 25%, дефицит предложения 15%, соответствие планировке 20%, аренда и надёжность договора 20%, отсутствие неудобств для верхних этажей 10%, устойчивость при задержке соседей 10%. Арендный потенциал рассчитан от выручки: ресторан 8–12%, кофейня 12–15%, аптека 3–6% **Т**. Источники: Яндекс Карты и OSM, 19.09.2026.

Рекомендация. Не пытаться сдать весь 1 этаж одному арендатору: вестибюль уже делит его на две части. Зонирование:

- Левый блок:** аптека (76 м²) и пункт лаборатории (36 м²). Или кофейня (76 м²) и цветы/лаборатория (36 м²).
- Правый зал (182 м²):** банк или премиум-офис обслуживания. Если 2–3 этажи медицинские — ресепшн клиники или диагностика. Резервный вариант: кафе на 60 мест, только если шахта заложена в проект сейчас.

Смешанная аренда \$20–23/м². В модели для осторожности взято \$20.

Почему не продавать:

- 1 этаж с арендаторами продаётся за \$1 940/м², а текущая сделка — \$1 650, разница 18%;
- состав арендаторов поддерживает продажи офисных этажей.

Изменения в проекте:

- двери с улицы для обоих блоков;
- резерв шахты от правого зала до крыши (≈ 0,6–0,8 м²);
- санузел в правом зале;
- мощность 100–130 кВт для 1 этажа.

2–7 этажи: покупатели — компании для собственного использования, сначала целыми этажами, затем блоками

ЕСЛИ КОРОТКО

Офисные этажи нужно продавать компаниям для собственного использования: для них этаж обходится ~8 годами аренды. 2–3 этажи готовятся под медицину.

81% сделок по офисам — блоки 100–300 м² **F** (CMWP, октябрь 2025). Структура спроса: торговля и дистрибуция 25%, IT 16%, финансы 15%, фарма ≈ 10% **F**.

Этаж Botanica — 337,9 м² GLA. Если один арендатор берёт этаж целиком, коридор входит в его площадь, получается ≈ 419 м². Этаж можно разделить и на 2–3 блока по 110–170 м².

КАТЕГОРИЯ	ПОЧЕМУ ЗДЕСЬ	ПОТРЕБНОСТЬ	ЭТАЖИ
Медицинские практики: поликлиника, стоматология, эстетика, психолог/логопед, лаборатория	Тихий зелёный адрес. Кластер: Kinder Med Plus, NeurON, Ixmed, ЭКО «Siz Ona Bo'lasiz» (0,3–1,4 км). Педиатрический институт 1,3 км.	40–340 м², вода в каждом кабинете, отдельный вход, лифт под носилки	2–3 (готовы под медицину)
IT-компании, резиденты IT Park	IT Park 1,8 км. Резидентство экстерриториальное, офис не обязан быть на кампусе F . 4 060 резидентов.	150–400 м², опрeспace, 24/7, мощный интернет	4–7
Учебные центры: IT-академии, языки, математика	21 тыс. жителей в 1 км, рядом частные школы. Помещения 36–92 м² — готовые классы.	80–350 м², вечер и выходные	2–5 (для обучения ≤ 5 этажей, ШНК 2.08.06–23)
Фарм/FCMG-дистрибьюторы, представительства	Удобство подъезда и парковка важнее метро.	100–300 м², переговорная, архив (подвал)	4–7
Офисы застройщиков и девелоперов	Вокруг активное строительство: High Town City, Diamond City, Regnum Plaza.	100–400 м², приёмная-шоурум	2–7
Нотариус, юристы, страхование	В 1,5 км нотариусов не найдено.	36–120 м², нижние этажи	2

Всё здание одной компании

+ одна сделка, самый быстрый выход, единый собственник для класса В+. – мало покупателей, и они диктуют цену; риск пустования 0/1. **Рекомендация:** 30 дней до старта продаж предлагать клиническим операторам и корпоративным покупателям.

Одна компания на этаж

+ 6 надёжных покупателей или арендаторов, простое управление, свой бренд на этаже. – 338–419 м² чуть больше «золотого» диапазона 100–300 м². **Рекомендация:** основное предложение для 4–7 этажей.

Деление на блоки (36–170 м²)

+ самый широкий круг покупателей, малый блок дороже (+10–20% **T**). – 12–30 собственников, класс В+ теряться (CMWP 5.1), нагрузка на один лифт. **Рекомендация:** 2–3 этажи — медицинские блоки; 4–7 этажи — на 2–3 блока по запросу.

Конкурирующие бизнес-центры

В радиусе ~1,5 км брендовых БЦ нет **F**, но рядом большое свободное предложение:

- Новый 12-этажный БЦ у метро «Шахристан» (~22 000 м², целиком на рынке, с отделкой \$20);
- Minor Tower — занят на 50%, shell \$15 + \$2;
- 2-я очередь IT Park — строятся две 20-этажные офисные башни **F**.

Преимущества Botanica: новое здание, вид на сад, парковка 1 место/86 м² (в среднем по классу В 1/137), возможность купить этаж в собственность. Недостатки: 2,4 км до метро, один лифт (исправляется), нет бренда и управляющей компании.

БИЗНЕС-ЦЕНТР	РАССТОЯНИЕ	КЛАСС	АРЕНДА (ПРЕДЛОЖЕНИЕ), \$/М²/МЕС.	ПРЕДЛОЖЕНИЕ / СВОБОДНО	ПАРКОВКА
Новый 12-этажный БЦ у метро «Шахристан»	~2,4 км	не указан	20 с отделкой	Здание целиком на рынке (~22 000 м²)	есть
Офисное здание у метро «Шахристан»	~2,4 км	не указан	15 (3 эт.), 13 (5–8 эт.) + НДС	3 200 м²	есть
БЦ кластера IT Park (Alliance и др.)	~1,5–2,0 км	в объявлении «инфраструктура А»	22 shell; 24–30 с отделкой	блоки 500–1 500 м²	есть
БЦ Бадамзар / Гидрометцентр (10 эт.)	~2,9 км	в объявлении «А»	20 офисы (без НДС); 28 — 1 этаж, shell	целые этажи 600 м²	15 мест
Onyx Business Center, Аккурган 31–33	~3,0 км	В (CMWP)	23 shell, без НДС	200–3 400 м²	—
UzOman Square / Tower, Амира Темура 88А / 95А	~3,2 км	А	30 с НДС; ≈ 35 (GBC)	330 м², 100 м²	подземная, 60 мест
16-этажный БЦ за НБУ	~3,3 км	не указан	18 shell; 22 с отделкой (продажа \$1 800/м²)	этаж 460 м²	своей нет
Minor Tower (23 эт.)	~3,7 км	в объявлении «А»	15 + 2 управление, shell & core	~50% свободно	есть
12-этажный БЦ, Ц-5 / Минор	~3,7 км	не указан	24–25	4 × 580 м², 14 мес. на рынке	есть
Dim Tower, А.Кадыри	~4,6 км	В+ (CMWP)	25 shell; 35 с отделкой	150–3 000 м²	просторная
C-Space Yunusabad (flex-офис)	~3,5 км	В+ (CMWP)	35 с отделкой	100 м²	просторная
Ориентеры А/А+: Trilliant, Orient, Infinity, Summit	4,5–6,5 км	А / А+	32–37 shell; 38–42 с отделкой (без НДС)	Summit и BoMI заполняются медленно	подземная

Источники: OLX, GBC, брокерские страницы CMWP, сайты собственников (19.09.2026). Полные исходные данные (19 профилей и новое предложение) — на странице Аналоги.

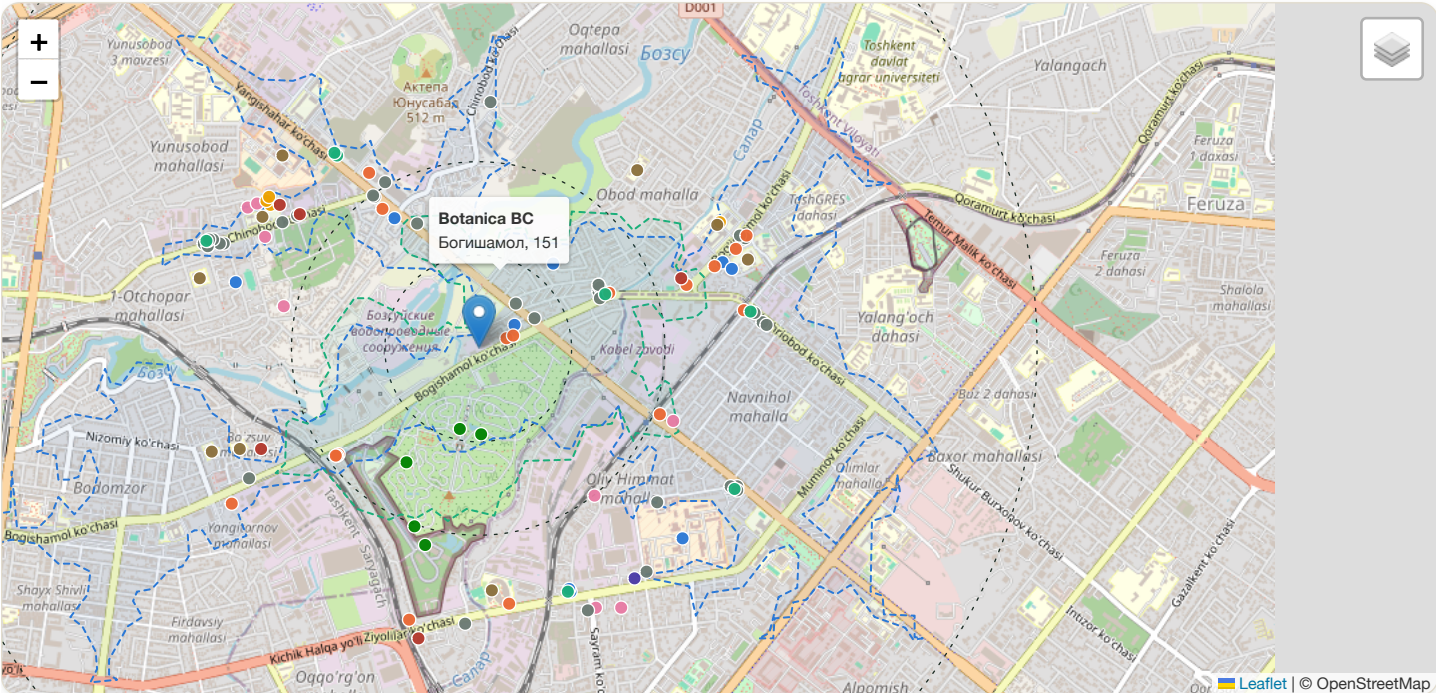
Target Hitlist (Списки целевых клиентов): С кем брокерам нужно связываться в первую очередь?

- Расширение медицинского кластера: Kinder Med Plus, NeurON, Ixmed, IVF «Siz Ona Bo'lasiz» (имеют филиалы в районе, потенциал для расширения).
- Филиалы банков (для 1 этажа): Hamkorbank, Anorbank, Irapk Yo'li, TBC (в радиусе 1.2 км этих банков нет).
- Аптечные сети (для 1 этажа): «+03», Oxumed, Arzon Apteka, пункты выдачи Ozon.
- IT и аутсорсинг: Растущие компании из реестра резидентов IT Park, ищущие офис класса В+.

Локация: зелёная и заметная, но пешеходный поток слабый, метро далеко

ЕСЛИ КОРОТКО

Тихое зелёное место напротив сада. Клиент приезжает в основном на машине: метро в 2,4 км, пешеходный поток слабый.



Карта: OpenStreetMap. Радиусы 500 м, 1 км и 3 км. Изохроны по Valhalla (пешком 10/15/20 минут, на машине 5/10 минут, без пробок). Точки — объекты OSM (19.09.2026). Слои включаются кнопкой в правом верхнем углу.

Население и аудитория

- По модели CASE **B**:
- по радиусу: 1 км — 20 959, 1,5 км — 59 751, 3 км — 218 966 человек;
 - пешком: 10 минут — 3 977, 15 минут — 8 798, 20 минут — 17 927 человек.

Независимая проверка (здания OSM) **H**:

- Половину радиуса **500 м** занимает Ботанический сад. Там всего ~197 малоэтажных домов и 11 крупных зданий, т.е. ≈ 1–1,3 тыс. жителей.
- В радиусе **1 км** — 1 313 домов (≈ 6–8,5 тыс. человек) и 131 крупное здание. Среди крупных есть и многоэтажные дома, и производственные здания.

Цифра CASE в 21 тыс. возможна, но подтвердить её не удалось. Пешеходная аудитория небольшая. Основной клиент приезжает на машине.

Аудитория (оценочно):

- сложившийся массив Юнусабада со средним и выше среднего доходом;
- семьи, посещающие сад и зоопарк (выходные);
- пациенты медицинского кластера;
- сотрудники самого здания (200–250 человек).

Транспорт

- В 500 м — 8 автобусных остановок: «Botanika bog'i» 56 м, «Suvsoz Nazarbek» 39 м. Требование CMWP для B+ (остановка ≤ 5 минут) выполняется ✓.
- Метро: «Шахристан» 3,4 км пешком (41 минута), на машине 7 минут. Для сотрудников, зависящих от метро, это слабое место.
- Богешамол — широкая магистраль, объект на её первой линии.

Автомобильный и пешеходный потоки официальными замерами подтвердить не удалось: открытых данных нет. Нужен подсчёт на месте:

- вторник 08:30, 13:00 и 18:30, суббота 12:00;
- каждый раз 15 минут;
- считаются пешеходы у входа и машины в обоих направлениях.

Объекты вокруг, по радиусам

КАТЕГОРИЯ (OPENSTREETMAP, 19.09.2026)	500 М	1 КМ	1,5 КМ	3 КМ
Рестораны	0	0	4	48
Кафе, фастфуд	2	7	15	168
Аптеки	0	1	5	93
Медицина	1	3	9	94
Банки	0	0	1	30
Образование (школы, сады, вузы)	1	1	7	107
Продуктовые магазины	2	10	20	310
Гостиницы	0	0	6	30
Достопримечательности, сады	2	3	5	26
Спорт, фитнес	0	0	4	48
Автобусные остановки	8	18	29	190
Парковки	1	6	21	158
Офисы (OSM)	1	1	8	157

Геобаза CASE **B** по радиусам 1 / 1,5 / 3 км:

- медицина 5 / 14 / 169;
- аптеки 1 / 5 / 91;
- бизнес-центры 0 / 1 / 13;
- махаллинские центры 3 / 4 / 38.

Данные OSM неполные, мелкие объекты могут выпадать. Поэтому они показывают структуру, а не точное количество.

Время в пути

НАПРАВЛЕНИЕ	НА АВТОМОБИЛЕ (БЕЗ ПРОБОК)	ПЕШКОМ
Метро «Шахристан»	4,5 км · 7 мин	3,4 км · 41 мин
Метро «Юнусабад»	5,4 км · 9 мин	3,7 км · 44 мин
Сквер Амира Темура	6,7 км · 11 мин	6,1 км · 73 мин
Tashkent City (IBC)	8,8 км · 15 мин	8,1 км · 97 мин
Международный аэропорт	13,3 км · 22 мин	12,5 км · 148 мин
Северный вокзал	10,4 км · 17 мин	8,2 км · 98 мин
High Town Mall	1,8 км · 3 мин	1,4 км · 17 мин
Ташкентский зоопарк	3,0 км · 7 мин	1,3 км · 16 мин
Ботанический сад	0,5 км · 4 мин	0,5 км · 7 мин
Mega Planet	3,7 км · 6 мин	3,5 км · 41 мин

Точки притяжения

- Ботанический сад: 65–66 га, напротив.
- Зоопарк: в 2022 году 908,8 тыс. посещений, из них 304,6 тыс. детей **F**.
- High Town Mall: 1 км, свободно 43,9% по данным CMWP **F**.
- Санаторий «Чинабад»: 1,1 км.
- Педиатрический медицинский институт: 1,3–1,45 км, 4 000+ студентов.
- Школа № 239: 250 м.
- АЗС: 100 м.

Новые проекты

- 2-я очередь IT Park: кампус вырастет в 1,5 раза, строятся две 20-этажные офисные башни. Главный конкурент за IT-арендаторов.
- Жилой комплекс High Town City.
- Пешеходная зона вдоль Бозсу на 20 км: поручение Президента от 11.09.2026 **F**. Этот участок в поручении прямо не назван.
- Позади — филиал «The Бани» и премиум-ресторан **B**. В открытых источниках подтверждения нет.

Влияние на форматы.

- Для офисов и медицины адрес хороший: тихий, зелёный, удобный на машине. Но метро далеко, поэтому своя парковка важна.
- Для торговли на 1 этаже пешеходный поток слаб. Подходят форматы, где клиент останавливается по дороге: аптека, кофе «с собой», банк.
- Для гостиницы нет деловых генераторов спроса.
- Для ТРЦ рынок уже насыщен: рядом High Town Mall.

Рынок: предложение растёт, ставки класса В на уровне 2023 года, рядом много свободных площадей

ЕСЛИ КОРОТКО

Главные риски: нормы по парковке и лифтам, свободные офисы по соседству и удорожание стройки. На каждый есть мера, важнейшие решаются до старта продаж.

793 тыс. м²

офисный GLA Ташкента, сентябрь 2026 (в 2020 году 177 тыс.) F

16,9%

доля свободных площадей по городу. В классе В свободно ≈ 30 тыс. м² F

\$30

ставка предложения класса В с НДС и OPEX (≈ \$26,8 без НДС) F

112 тыс. м²

13 новых БЦ за 4 года (4 А + 9 В) F

Спрос и предложение

- Спрос: блоки 100–300 м² — 81%. Основные покупатели: торговля, IT, финансы. Крупные компании строят собственные здания (BTS).
- Ставки класса В вернулись на уровень 2023 года. Аренда офиса с отделкой на 15–35% выше.
- Ставки предложения на севере Юнусабада ниже среднегородских: медиана в 3 км — \$15 (n=9).

Источники: CMWP / Spot.uz, 11.09.2026; итоги CMWP за 2025 год; объявления OLX, Uybor, Joymee.

Торговля и гостиницы

- Стрит-ритейл: кластер Амира Темура \$20–30, свободно 5%.
- В торговых центрах свободно 18%.
- Гостиницы (брендовые, 2024): ADR ≈ \$144, загрузка 63,9%.

Макроэкономика

- Ключевая ставка ЦБ 14%, инфляция 6,2%.
- Сум за 12 месяцев укрепился к доллару на 3,9%.
- Депозиты в USD 5,3–5,7%, кредиты в USD 10,3–10,9%.
- Привязка аренды к валюте запрещена (2019).

Матрица рисков

РИСК	ВЕРОЯТНОСТЬ	ВЛИЯНИЕ	ДЛЯ КОГО	МЕРЫ СНИЖЕНИЯ
Норматив парковки: ШНК 2.07.01-23, табл. 29, для административных зданий «1 место на каждые 10 м²». Это 258–390 мест, в проекте ~30. Правила об использовании парковок в радиусе 500 м в текущей редакции нет F	Высокая	Высокое	Собственник	До продаж получить письменную позицию проектировщика и экспертизы; выяснить, какая редакция применяется. Оценить общую парковку с соседом и перевод подвала под паркинг
Один лифт: по норме не менее 2, один с кабиной глубиной ≥ 2,1 м (ШНК 2.08.02-23, п. 131) F	Высокая	Среднее	Собственник, арендатор	Заложить второй лифт сейчас (≈ \$60–90 тыс. T)
Задержка ввода (> 24 мес.)	Средняя	Среднее	Собственник, покупатель	Жёсткий график, штрафы подрядчику. Налог на имущество 3% и двойной земельный после 24 месяцев учтены в модели. В договорах с покупателями — чёткие сроки и компенсации
Низкая заполняемость и долгая сдача (рядом свободный БЦ на 22 тыс. м², 2-я очередь IT Park)	Высокая	Среднее	Собственник в аренде, инвестор	В основном продажа; предварительная аренда 1 этажа; отделка white box; 2–3 месяца каникул; блоки 110–170 м²
Снижение ставок аренды (рост предложения, ставки класса В на уровне 2023)	Средняя	Среднее	Инвестор	Консервативная ставка (\$17); индексация ставки в сумах по ИПЦ
Рост стоимости строительства	Средняя	Высокое	Собственник	Договор с фиксированной ценой, резерв 7,5%, 3 тендера. Чувствительность: +10% стройки = NPV ≈ –\$0,27 млн (раздел 1)
Снижение цены продажи или медленные продажи	Средняя	Высокое	Собственник	Проверка цены на первых этажах; маркетинг для покупателей под себя; рассрочка; минимальная цена сделки \$1 290
Требование эскроу для продаж на этапе стройки (законопроект, 2026)	Средняя	Среднее	Собственник	Заранее согласовать проектное финансирование банка; привязать платежи покупателей к этапам
Пересчёт налогов при продаже ниже рынка (> 20%, 2026) F	Низкая	Среднее	Собственник	Держать цену договора на рыночном уровне, подкреплять независимой оценкой
Продажа по частям: много собственников → класс В+ теряется, эксплуатационные платежи не собираются	Высокая	Среднее	Покупатель-инвестор	До продаж — управляющая компания и договор эксплуатации; единый техстандарт; обязательные платежи для покупателей
Соседние проекты (The Бани, ресторан): шум (до 01:00–04:00), дым, вечерняя нагрузка на парковку, или их задержка	Средняя	Низкое–среднее	Собственник, операторы	Забор свежего воздуха дальше от заднего фасада; договор о поочерёдной парковке; форматы 1 этажа, не зависящие от соседа
Валютный риск: аренда в сумах, расчёт инвестора в долларах	Средняя	Среднее	Инвестор	Ежегодная индексация по ИПЦ, короткий период пересмотра
Рост конкуренции (башни IT Park, БЦ у «Шахристана»)	Высокая	Среднее	Инвестор, оператор	Ниша «медицина + офисы»; продажа небольшого здания в собственность (такого нет на кампусе); парковка и вид на сад

Приоритет: смешанное здание «медицина + офисы». Резерв: БЦ класса В

ЕСЛИ КОРОТКО

Лучший формат — здание «медицина + офисы», резервный — обычный БЦ класса В. Гостиница и ТРЦ этому месту не подходят.

ФОРМАТ	СПРОС	КОНКУРЕНЦИЯ	ТЕХНИЧЕСКАЯ / ПРАВОВАЯ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ	ДОП. ИНВЕСТИЦИИ	ЭКОНОМИКА (СТАБ. NOI, ОЦЕНКА)	БАЛЛ
Смешанный «мед-бизнес»: сервисы, медицина 2–3, офисы 4–7	Широкий: офисы 100–300 м² + медкластер	Такого небольшого здания рядом нет	Планировка (помещения 36–92 м²) подходит. Нужны второй лифт и отдельный вход. Вопрос парковки открыт	\$0,12–0,23 млн + лифт	≈ \$0,30 млн; риск распределён, поэтажная продажа сохраняется	3,75
Бизнес-центр (класс В)	Средний: адрес для офисов ещё не доказан	22 тыс. м² свободно у «Шахристана», башни IT Park	Спроектирован под это. Норматив парковки — главный правовой риск	0 (+ лифт)	≈ \$0,29 млн (модель, В)	3,55
Здание клиники (один оператор, амбулатория + диагностика, без стационара)	Высокий: кластер, мало ЭКО и эстетики	NeurON, Ixmed, Intermed	Лифт под носилки, 6 м от лифта, котельная, 1 место / 5 посещений ≈ 50 мест	\$1,0–1,8 млн	≈ \$0,36–0,40 млн; если платит оператор или продажа BTS	3,35
Апарт-отель / медицинская гостиница (≈ 48 студий)	Средний: пациенты, санаторий	Roadside by Khorrot 41 номер, Rever 43, Frankfort	Сетка подходит для студий. Парковка (1 место / 5 мест) соответствует ✓	\$0,9–1,3 млн	≈ \$0,34 млн, нужен оператор	3,05
Образование (IT-академия, языковая школа)	Средний	Astrum, Mars IT, частные школы	Здание для обучения ≤ 5 этажей (ШНК 2.08.06-23)	\$0,2–0,6 млн	≈ \$0,24–0,27 млн	2,85
Гостиница (3★, ≈ 55–66 номеров)	Низкий: нет деловых генераторов	Местная норма — независимый 3★ на 40–45 номеров	2 пассажирских лифта + служебный, отдельный грузовой вход	\$1,5–2,4 млн	≈ \$0,33 млн	2,75
Коворкинг (всё здание)	Средний–низкий	Rooms, C-Space, коворкинг IT Park	Подходит	\$0,5–0,8 млн	≈ на уровне класса В, высокий операционный риск	2,65
Торгово-развлекательный центр	Низкий	High Town Mall в 1 км (36 тыс. м² GLA)	Нет эскалаторов и грузовой ramпы; 1 место / 10 м² торговой площади	\$1,2–2,0 млн	Не имеет смысла	1,35

Балл — оценка аналитика, 1–5 **Т**. Веса: спрос 25%, конкуренция 10%, техническое соответствие 20%, нормы и право 15%, доп. капвложения 10%, доход 20%. NOI рассчитан при ставке офиса \$17; для гостиницы — ADR \$70 и загрузка 60% **Т**.

1. Смешанный «мед-бизнес» — приоритет

Почему:

- объединяет самый большой сегмент офисного спроса (100–300 м²) и медицинский кластер;
- медицине нужен удобный для машин, тихий, зелёный адрес — Botanica именно такой;
- снижается зависимость от одного сегмента;
- сохраняется поэтажная продажа;
- остаётся опцион продать здание целиком клиническому оператору.

Требуется:

- лифт под носилки (второй лифт нужен в любом случае);
- резервы воды/канализации и вентиляции на 2–3 этажах;
- отдельный вход для пациентов;
- резерв шахты на 1 этаже.

Доп. затраты ≈ \$80–150/м², на ~1 500 м² ≈ \$0,12–0,23 млн.

2. БЦ класса В — резерв

Самый простой формат, полностью соответствующий проекту. Но адрес для офисного рынка не доказан: в 1 км нет БЦ, метро в 2,4 км. Рядом большое свободное предложение. Рыночная ставка (\$17) не оправдывает арендную стратегию, поэтому и этот формат реализуется через продажу.

Класс бизнес-центра по критериям CMWP

КРИТЕРИЙ (CMWP)	ТРЕБОВАНИЕ В+	ТРЕБОВАНИЕ В	BOTANICA
HVAC	Центральное отопление, вентиляция, кондиционирование	Система HVAC	Δ В проекте не указано. Рекомендуется VRF + приточная вентиляция
Лифты (4+ этажей)	Современные лифты, ожидание ≤ 60 с (рекомендация)	Современные лифты	× Один лифт, противоречит и норме. Второй лифт обязателен
Электроснабжение	2 независимых источника или ИБП, ≥ 50 Вт/м² (рекомендация)	Рекомендация	Δ Не определено
Высота	Чистая ≥ 2,7 м	≥ 2,7 м	✓ 3,3 м чистая; с подвесным потолком ~2,7–2,9 м
Планировка	Открытая эффективная планировка	Рекомендация	✓ Только колонны; сетка 5–6 м. Для А нужно ≥ 6×6
Глубина	Окно–окно ≤ 20 м (рекомендация)	—	✓ 18 м
Коэффициент потерь	≤ 20% на этаже (рекомендация)	≤ 20% (рекомендация)	× 32,5% (с коридором). Если один арендатор берёт этаж ≈ 16%
Транспорт	Метро ≤ 15 мин или остановка ≤ 5 мин (рекомендация)	—	✓ Остановка в 56 м
Парковка	Организованная, охраняемая; ≥ 1/100 м² (рекомендация)	Рекомендация	✓ 1/86 м² (но см. норматив ШНК выше)
Число собственников	≤ 2 (рекомендация)	—	× При продаже по частям В+ теряется
Управление, ресепшн	Организованное управление; ресепшн (рекомендация)	Рекомендация	Δ Вестибюль 58,8 м² есть, нужен план управления
Сервисы	Кафе/столовая рядом	Рекомендация	✓ На 1 этаже рекомендуется кофейня

Вывод: реальный класс — В, т.е. В по шкале CMWP 2026; по старой шкале В/В+. Для «В+» нужны четыре условия:

- единый собственник (продажа здания целиком одному покупателю или удержание);
- второй лифт;
- центральный HVAC;
- профессиональное управление.

Описание «В/В+» в презентации CASE не согласуется со стратегией продажи по частям.

Соседство: «The Бани» и премиум-ресторан на берегу Бозсу

На Яндекс Картах «The Бани» — единый комплекс: Мовароуннахр, 21, 5 200 м², в 4,4 км от объекта. Оператор — The Group (U-MAX Properties) **F**.

Цены: посещение на 3 часа \$15–38, частные залы \$127–507. Часы работы: общие отделения до 01:00, частные залы до 04:00. Та же группа управляет The Chochoxa в 1,8 км.

Информации об открытии филиала рядом с Botanica в открытых источниках **не найдено**. Это только данные заказчика **В**.

Спрос и аудитория

Плюсы:

- вечерний и выходной поток состоятельной аудитории;
- дополнительные клиенты для кофейни, аптеки и цветов;
- узнаваемый адрес «рядом с The Бани».

Офисы и клиника работают 08:00–19:00, баня — 18:00–01:00, почти не пересекаются. Для гостиницы — минус. Премиум-ресторан — прямой конкурент ресторану на 1 этаже.

Шум, дым, транспорт

Риски:

- ночной шум и такси;
- дым на задний фасад, если печи дровяные (тип топлива не определён).

К комплексу на 2–3 тыс. м² в вечерний пик приезжает 50–75 машин **T**. Если своей парковки у них не будет, нагрузка ляжет на 30 мест Botanica и улицы.

Меры: забор свежего воздуха со стороны улицы; поочерёдное использование парковки (днём — Botanica, вечером — сосед).

Сценарии

- **S1 — открываются вместе:** плюс для кофейни и кафе; нужен договор о парковке.
- **S2 — задержка на 1–3 года** (наиболее реально): неудобства стройки, синергии нет. На 1 этаж — форматы, не зависящие от соседа (аптека, лаборатория, банк). Шахта остаётся опционом.
- **S3 — отмена:** рекомендация не меняется.

Стресс-тест исходных данных

Расчёты и материалы CASE Advisory, предоставленные в рамках проекта, были независимо перепроверены (ставки продаж, площади, нормы). Это поможет избежать возможных рисков перед покупателями и инвесторами.

Подробности: 12 результатов проверки и их решения



#	ПУНКТ ПРОВЕРКИ	ИСТОЧНИК	ВЛИЯНИЕ И РЕШЕНИЕ
1	GLA типового этажа 337,9 м², но сумма помещений на плане 340,49 м² (–2,59 м²/этаж, на 6 этажах –15,5 м²)	Презентация и экспликация	Незначительно. В расчёте использовано значение CASE, уточнится обмером
2	«GBA этажа» в презентации 500,39 м², в инвестмодели 458,73 м² (GBA минус лифтовой холл)	Сайт, презентация, модель «\$1 400»	В договоре нужно чётко указать, за какой м² цена. В этом отчёте – «продаваемая площадь»
3	Сайт: «3,3 м — расстояние между отметками перекрытий». По разрезу 3,3 м — чистая высота, высота этажа 3,6 м. Отметки +4,200, +7,800 — низ плит	Сайт, разрез 1-1	Положительно. Высота этажа больше заявленной, на 1 этаже 4,5 м
4	Один лифт. По норме нужно не менее 2	Планы, ШНК 2.08.02-23	Нужно изменить проект
5	~30 машиномест. На рендерах не видно; требование ШНК 2.07.01-23 значительно выше	Сайт, рендеры, норма	Правовой риск, см. раздел 6
6	«Рыночная цена \$2 100», «аренда от \$25», «выход \$2 500», «к рыночной стоимости 12,00%»	Модель CASE «\$1 400»	Аналогами не подтверждено. 12,00% — ошибка расчёта, верно 8,84%
7	«По соседству IT Park и Институт искусств»	Сайт, презентация	Расстояние 1,8 и 2,2 км. Как пешеходных клиентов не учитывать
8	«Класс B/B+»	Сайт	По критериям CMWP при продаже по частям реальный класс B
9	Население в 1 км 20 959 — проверить не удалось. Половина радиуса 500 м — сад	Гео-модель CASE	Не переоценивать пешеходную аудиторию
10	Филиал «The Бани» и ресторан в открытых источниках не подтверждены	Заказчик	Запросить АПЗ или концепцию соседа; готовиться к сценарию S2
11	Не хватает: стоимости земли, площади участка и АПЗ, сметы строительства, даты разрешения	—	В модели отмечены как допущения (жёлтые ячейки)
12	Встроенная котельная на 1 этаже ограничена для медицины (ШНК 2.08.05-23, п. 21); АЗС в 100 м	План, норма	Для медицинских этажей нужна проверка проектировщика

Как был проведён анализ

Посмотреть основные источники и использованные инструменты



Использованные инструменты (ИИ и автоматизация)

- **Claude (Anthropic)** — агент **Claude Code**: поиск и чтение источников, параллельные исследовательские агенты, извлечение данных, код модели и сайта.
- **Открытые API**: объявления OLX, Uybor и Joymee; курс ЦБ (cbu.uz).
- **Гео**: OpenStreetMap Overpass (объекты, здания), Valhalla (изохроны, маршруты), Nominatim.
- **Расчёты и формат**: Python и openpyxl (Excel), Microsoft Excel (пересчёт), Google Chrome (PDF).
- **Визуализация**: схематичная 3D-модель — CSS 3D по планам и разрезу 1-1; Монте-Карло — 1 000 симуляций в браузере с постоянным зерном (результат воспроизводим).

Как проверены результаты

- Формулы Excel и калькулятор сайта посчитаны независимо и сверены: 63 показателя, 0 расхождений, ошибок в формулах нет.
- Все показатели модели CASE «\$1 400» пересчитаны.
- Площади сверены с экспликациями планов, высоты — с разрезом.
- У каждого аналога есть ссылка и дата проверки. Дубликаты и устаревшие объявления исключены с указанием причины.
- Факты, данные заказчика, расчёты и допущения разделены метками.
- **Приложение «Uy Savdo — Uzbekistan»** проверено (20.09.2026). Приложение работает только с жилой недвижимостью (квартиры); раздела коммерческой недвижимости и функции автоматической оценки (AVM) нет. Поэтому результаты основаны на 143 независимых аналогах (47 продаж + 96 аренд) и данных электронных аукционов.

Основные источники

1. CASE Advisory: страница Botanica BC, презентация, планы, разрез; инвестмодель «\$1 400»; модель и документы Тахтапул 31 — материалы заказчика. caseadvisory.uz/botanica
2. CMWP Uzbekistan: офисный рынок 09.2026 (Spot.uz 11.09.2026); итоги 2025; офисный сегмент 10.2025; классификация; Retail Clusters 2026 — spot.uz, cmwp.uz
3. Центральный банк: ключевая ставка 16.09.2026, курс 19.09.2026, ставки по кредитам и депозитам — cbu.uz
4. Налоговый кодекс (lex.uz), обзоры buxgalter.uz 2026, ПКМ № 253 (gazeta.uz, 20.05.2026) — lex.uz
5. Строительные нормы: ШНК 2.07.01-23 (парковка), ШНК 2.08.02-23 (общественные здания, лифты), ШНК 2.08.05-23 (медицина), ШНК 2.08.06-23 (образование) — lex.uz
6. Объявления: OLX.uz, Uybor.uz, Joymee.uz, Realt24.uz, cmwp.uz; торги: e-auksion.uz. Ссылка на каждое объявление — на странице Аналоги.
7. Гео: OpenStreetMap (Overpass, 19.09.2026), Valhalla, Яндекс Карты; статистика: управление статистики г. Ташкента (зоопарк, 2022), реестр IT Park.

Все ссылки (**384**) — на листе Excel «Manbalar» и на странице Аналоги.

ИТОГОВОЕ РЕЗЮМЕ

План действий: 6 шагов

ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Botanica BC — удачно расположенное, небольшое и простое в управлении здание. Но оно приносит прибыль только при стратегии поэтажной продажи. Сдача в аренду себя не окупает. Ниже — что делать, шаг за шагом.

1

Исправьте проект

Добавьте второй лифт (требование ШНК). Запроектируйте отдельные входы с улицы для блоков 1-го этажа и резервную шахту для кухонной вытяжки. Получите письменную позицию экспертизы по парковке.

2

До начала стройки продайте ≥ 40%

Предложите офисные этажи от \$1 350/м² компаниям-пользователям (медицина, IT, фарма). Оплата: 50% аванс, остаток до сдачи.

3

1-й этаж — сначала аренда

Аптека + кофейня + банк: средняя аренда \$20/м², ~\$5,9 тыс./мес. 1-й этаж с арендатором потом продаётся на +18% дороже (\$1 940/м²).

4

Завершите за 24 месяца

Если стройка затянется > 24 мес., налог на имущество вырастет до 3%, земельный — удвоится. Фиксируйте срок в договоре с подрядчиком.

5

Назначьте управляющую компанию

При дроблённой продаже класс B+ теряется. До начала продаж утвердите единый стандарт управления и правила эксплуатационных платежей.

6

Договоритесь с соседями

С «The Бани» и рестораном — соглашение о поочерёдном использовании парковки. Даже если они задержатся, план не меняется.

\$1 350

цена продажи (листинг), \$/м²
сделка: \$1 200–1 300

\$4,25 млн

стоимость здания сейчас
после сдачи \$4,98 млн

\$711 тыс.

NPV (продажа, базовый)
дисконт 13%, после налога

≤ \$680

предел себестоимости, \$/м²
shell & core, без НДС

Почему продажа — единственный путь: стабильный NOI \$291 тыс. составляет лишь 6,8% инвестиций. Рыночная аренда (\$17/м²) не покрывает себестоимость строительства. В 1 000 симуляциях продажа прибыльна в **100** из 100 случаев, полная аренда — лишь в **1**.

Дополнительные инструменты отчёта

В данном анализе, помимо традиционного формата отчёта, использованы дополнительные инструменты — каждый из них приносит практическую пользу инвестору или собственнику:

**Интерактивная 3D-визуализация**

Схематичная модель, показывающая здание поэтажно: построена на CSS 3D по проектным чертежам и разрезу. Видна функция, площадь и место каждого этажа в стратегии.

Почему важно: листинги с 3D-визуализацией и виртуальными турами просматриваются на 50–74% чаще и продаются быстрее (Redfin, 2023; Matterport, 2024). Возможность «увидеть» ещё не построенное здание ускоряет бронирование.

**Интерактивный финансовый калькулятор**

Расчёт в реальном времени в браузере: измените цену, ставку или себестоимость — NPV, IRR и срок окупаемости пересчитываются мгновенно. Инвестор сам проверяет сценарии «что если».

Почему важно: инвестор сам находит ответ на вопрос «каков мой результат?» — это повышает доверие.

**Симуляция Монте-Карло**

1 000 случайных сценариев будущего показывают уровень риска. Это не одна цифра — это визуальная схема тысячи вероятностей. Инвестор видит риск глазами и получает ответ на вопрос «что будет, если всё пойдёт хуже?».

**Геомаркетинговая карта**

OpenStreetMap + изохроны Valhalla: показывает, кто за сколько доберётся, где конкуренты и точки притяжения — интерактивно, в радиусах 500 м, 1 и 3 км.

Источники: Redfin (2023) — листинги с 3D-турами просматриваются на 50% чаще; Matterport (2024) — коммерческая недвижимость с виртуальным туром сдаётся на 74% быстрее; NAR (2023) — 67% покупателей ожидают виртуальный тур.

Botanica BC · Богишамол, 151, Ташкент. Дата оценки 19.09.2026. Прогнозные показатели не гарантируют будущий результат. Это не официальный отчёт об оценке, не налоговая консультация и не публичная оферта. Изображения — проектные визуализации и планы.