Четыре фильтра объекта: сценарии H401

Четыре фильтра сценариев и учебное сравнение затрат, простоя и поступлений без обещания доходности.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Задача и границы H401

Собственник сравнивает офис, шоурум и кафе. Этот лист организует предварительный отбор и вопросы специалистам. Он не определяет рыночную стоимость и не заменяет отчёт об оценке.

Гипотеза	Что требуется подтвердить
Офис	Исходное использование, рынок и расходы
Шоурум	Допустимость, работы, сроки, спрос
Кафе	Допустимость и инженерное решение прежде экономики

Мой сценарий	Для кого / зачем	Основание спроса

Личная цель и рынок
Пожелание одного покупателя не доказывает, что сценарий даёт наибольшую стоимость для участников рынка.

2. Четыре фильтра

Фильтр	Рабочий вопрос
Допустимость	Какие права, условия и ограничения применимы?
Физическая возможность	Как реализовать сценарий в реальном объекте?
Экономическая обоснованность	Есть ли достаточные данные о спросе и затратах?
Наибольшая стоимость	Что покажет соответствующая профессиональная модель?

Это объяснение логики предварительной работы. Порядок отдельных исследований зависит от ситуации. Неизвестное не считается разрешённым или окончательно запрещённым.

Мой фильтр	Факт / источник	Неизвестно / кто проверит

3. Варианты не одинаково готовы

Сценарий H401	Учебное состояние	Следующий шаг
Офис	Используется сейчас	Проверить рынок и исходные условия
Шоурум	Возможность условно подтверждена	Уточнить затраты и срок
Кафе	Нет проверенного решения вентиляции	Получить профильную проверку

Состояния заданы вымышленным кейсом. Они не подтверждают допустимость конкретного объекта. Кафе не объявлено запрещённым, но его нельзя считать равным подтверждённому варианту в выборе по цифрам.

Мой вариант	Подтверждение	Условие дальнейшего рассмотрения

4. Одинаковая рамка сравнения

Вход H401	Офис	Шоурум
Горизонт	24 месяца	24 месяца
Работающих месяцев	24	18
Остаток за работающий месяц	170 000 ₽	230 000 ₽
Подготовка	500 000 ₽	1 800 000 ₽
Доход в период подготовки	Нет такого периода в примере	Нет в первые 6 месяцев

Остаток здесь означает поступления после одинаково определённых текущих расходов учебной модели. Это не валовая ставка. Дополнительные потоки периода подготовки в примере не заданы, в реальности их нужно уточнить.

Исключения
Не учтены налоги, финансирование, дисконтирование, дальнейшие периоды и стоимость объекта на выходе. Итог нельзя выдавать за стоимость недвижимости.

Мой вход	Источник / дата	Исключения

5. Двухлетние потоки

Расчёт	Ограниченный итог
Офис:170 000 ×24 -500 000	3 580 000 ₽
Шоурум:230 000 ×18 -1 800 000	2 340 000 ₽
Разница:3 580 000 -2 340 000	1 240 000 ₽

В этой рамке офис даёт больший результат. Это повод проверить цену и время перехода, а не объявить офис наиболее эффективным использованием. Полный анализ может включать иные существенные потоки и стоимость после преобразования.

Мой сценарий	Формула / единицы	Результат / ограничения

6. Порог изменения сравнения

Сохраним все исходные условия H401. Какой ежемесячный остаток шоурума даст те же 3 580 000 ₽ за 24 месяца при 18 работающих месяцах и подготовке 1 800 000 ₽?

Шаг	Вычисление
Нужно после работающих месяцев	3 580 000 +1 800 000 =5 380 000 ₽
Делим на 18	5 380 000 /18 ≈298 889 ₽
Проверяем смысл	Это остаток, не валовая аренда

Порог относится только к упрощённому сравнению. Он не является рыночной рекомендацией или гарантией достижимости. Нужны подтверждения сопоставимого показателя спросом и расходами.

Мой меняемый вход	Прочие условия	Порог / что проверить

7. Если подготовка займёт 3 месяца

Показатель шоурума	Расчёт
Работающих месяцев	24 −3 =21
Ограниченный итог	230 000 ×21 −1 800 000 =3 030 000 ₽
Отставание от офиса	3 580 000 −3 030 000 =550 000 ₽

В этом тесте меняется только срок. Остальные допущения сохраняются. Срок 3 месяца не доказан и требует плана; модель не обещает, что работы реально завершатся быстрее.

Мой тест	Меняется только	Итог / подтверждение

Не менять всё сразу
Если одновременно поднять поступления и сократить затраты без оснований, потеряется причина изменения вывода.

8. Карта задания специалистам

Что передать	Для чего
Сценарии и цели	Не смешать личный план с рыночным выводом
Документы и ограничения	Проверить допустимость
Фактические характеристики	Исследовать осуществимость
Спрос, затраты, сроки	Проверить экономические предпосылки
Пробелы и допущения	Определить следующую проверку

Сценарий / вопрос	Профильный участник	Документ / следующий шаг

Применение
Диагностика Нейросистемы риелтора помогает организовать работу с объектом. В объявление включают проверенные характеристики; гипотеза переустройства не становится существующим правом.

Источники и проверка

ФСО №7: анализ наиболее эффективного использования

RICS Red Book / IVS102: Highest and Best Use