

Стандарт due diligence

Критерії та послідовність перевірки активу перед комерційним рішенням

Версія	Оновлено	Формат
1.0	Серпень 2026	Читати онлайн або PDF

Про цей документ

Це опис методу, за яким De Costa Ukraine перевіряє дохідну комерційну нерухомість, перш ніж довести актив до комерційного рішення. Не рекламний буклет і не перелік об'єктів: тут написано, що саме ми перевіряємо, у якій послідовності, які документи для цього потрібні та що зупиняє угоду.

Кому це адресовано. Документ читають з двох боків. Інвестор бачить, що буде перевірено, перш ніж актив взагалі буде йому запропонований. Власник бачить, що ми запитаємо в нього і чому. Тому в кожному розділі є коротка врізка з обох позицій:

Інвестору. Що цей крок дає особисто вам.

Власнику. Що на цьому кроці потрібно від вас.

Як цим користуватися. Стандарт можна застосувати як власний чек-лист - навіть якщо ви перевіряєте актив без нас. Ми свідомо не залишаємо в ньому «фірмових секретів»: метод, який працює тільки поки він таємний, не є методом.

Межа цього документа. Тут описано процедуру й критерії. Конкретні цифри по конкретному активу - предмет фінансової моделі та дата-руму, а не цього тексту. Жодна цифра в прикладах нижче не є пропозицією, оцінкою вартості чи обіцянкою дохідності.

1. Навіщо взагалі стандарт

Ринок дохідної нерухомості влаштований як вітрина: набір оголошень, у кожному - одна підсумкова цифра дохідності й фотографії. Проблема не в тому, що вітрина погана. Проблема в тому, що вона не відповідає на жодне з питань, від яких залежить рішення:

- Чи переходить до покупця земля разом з будівлями - чи тільки будівлі?
- Заявлена дохідність підтверджена чинними договорами оренди - чи це потенційна ставка при уявних 100% заповнюваності?

- Що саме входить в операційні витрати, які відняли від доходу, і чого туди не поклали?
- Скільки коштуватиме привести об'єкт до стану, у якому він приносить заявлений дохід?

Ці питання не з'являються після покупки випадково. Вони з'являються завжди - просто в одних випадках на них відповідають до угоди, а в інших після. Стандарт due diligence - це спосіб перенести всі незручні відповіді на етап, коли від угоди ще можна відмовитися без втрат.

Головний принцип

Відмова від угоди - нормальний і коректний результат керованого процесу, а не провал.

Ми зупиняємо роботу над активом, коли підтверджується стоп-фактор, і не доводимо угоду до кінця будь-якою ціною. Це не декларація про наміри: саме тому перевірка йде до комерційного рішення, а не паралельно з ним, і саме тому вартість due diligence несе компанія, а не клієнт.

Інвестору. Ви не платите за перевірки, які закінчилися відмовою. Ризик того, що DD виявить стоп-фактор, лежить на нас.

Власнику. Актив, який пройшов нашу перевірку, виходить до інвестора з підтвердженою фактурою. Це скорочує торг і знімає більшість заперечень до того, як вони прозвучали.

2. Шість воріт угоди

Кожен контакт і кожен актив проходить одну й ту саму послідовність. Ворота не можна пропустити або поміняти місцями - саме фіксований порядок прибирає з процесу хаос. На кожних воротах є вхід (що потрібно), вихід (який артефакт з'являється) і можливість зупинитися.

Ворота 01 - Кваліфікація контакту

Мінімально достатній набір даних: хто звертається, який запит або актив, горизонт планування, бажаний режим публічності. Без цього мінімуму розмова далі не рухається - не з формальності, а тому що підбір без параметрів є імітацією роботи.

Від інвестора	Категорія активу, діапазон бюджету, горизонт інвестування
Від власника	Тип активу, локація, прийнятний режим публічності
На виході	Рішення, чи є предмет для подальшої роботи
Строк	Перша відповідь - до 30 хвилин

Інвестору. Ви не отримуєте розсилку «всього, що є». Ви отримуєте те, що відповідає заявленим параметрам, - і можете одразу сказати, якщо параметри були сформульовані неточно.

Власнику. Тут фіксується режим публічності. Це обіцянка, а не побажання: далі об'єкт не виходить у ринок ширше, ніж ви погодили.

Ворота 02 - Експрес-оцінка активу

Первинний аналіз: категорія, локація до дозволеного рівня розкриття, орієнтовна економіка як сценарій. Мета - зрозуміти, чи є предмет для подальшої розмови, не витрачаючи ресурс сторін на глибоку перевірку явно непрохідного варіанта.

Вхід	Підтвердження інтересу до активу або категорії
На виході	Тизер об'єкта
Що вже видно	Категорія, регіон, орієнтовні параметри, сценарій дохідності з допущеннями
Чого ще не видно	Точна адреса, ім'я власника, документи

Інвестору. Рішення, чи вартий актив поглибленого розгляду, ухвалюється на матеріалі, а не на описі «перспективний об'єкт у гарній локації».

Власнику. Тизер - це формат, у якому ваш актив уперше бачить ринок. Він не містить чутливих даних і не дозволяє ідентифікувати об'єкт без вашої згоди.

Ворота 03 - План DD і запит документів

Перелік документів і перевірок під конкретний актив, запит цих документів у власника, підключення юридичних, технічних і страхових партнерів. Це найважчі ворота: більшість стоп-факторів проявляється саме тут.

Хто працює	Команда DD компанії плюс залучені юридичні, технічні та страхові партнери
Ціна	Due diligence для клієнта безкоштовний - його вартість несе компанія
На виході	Перелік перевірок під актив, витяги з реєстрів, відкритий після NDA дата-рум

Інвестору. Ви бачите не висновок «все добре», а перелік того, що перевірялося, і результат кожної перевірки - включно з тим, що не підтвердилося.

Власнику. Тут потрібна ваша участь: документи запитуються в оригіналах або засвідчених копіях. Відсутність документа - не автоматичний стоп-фактор, але вона стає видимою й враховується в сценарії.

Ворота 04 - Структурування угоди

Юридична і фінансова рамка угоди: форма транзакції, розподіл ризиків, умови закриття - узгоджені під конкретний актив і сторони. Навіть за чистих документів структура угоди може створювати вразливість, тому розподіл ризиків фіксується тут, до комерційного рішення, а не після.

Вхід	Результати DD, узгоджена сторонами прийнятна структура
На виході	Інвестиційний меморандум і фінансова модель угоди

Інвестору. Ви узгоджуєте структуру до того, як назвали ціну. Це прибирає ситуацію, коли домовленість про суму вже є, а розподіл ризиків обговорюється в режимі поступок.

Власнику. Форма транзакції впливає на податкові й строкові наслідки для вас. Її обирають свідомо, а не за замовчуванням.

Ворота 05 - Комерційне рішення

Фіксація умов - ціни чи механізму її визначення, термінів, зобов'язань сторін - **на основі результатів DD, а не первинної презентації**. Це принципова відмінність: цифра, названа до перевірки, є гіпотезою, і повертатися до неї після DD некоректно щодо обох сторін.

Вхід	Фінальне рішення сторін про участь в угоді
На виході	Зафіксовані комерційні умови угоди

Ворота 06 - Транзакція та пост-угода

Нотаріальне закриття, перехід прав, розрахунки та супровід передачі документації після завершення угоди.

Вхід	Присутність сторін при нотаріальному оформленні
На виході	Нотаріальний договір, акти передачі, комплект документації на актив

3. Режими публічності

Скільки бачить ринок - вирішує власник. Ми формуємо керований попит через коректні рівні розкриття, а не публікуємо все підряд. Режим фіксується на воротах 01 і діє далі як зобов'язання.

01/03 - Відкритий (найширше)

Об'єкт у публічному каталозі в повному обсязі:

- Точна локація, включно з населеним пунктом і адресою
- Категорія, площі, орієнтир
- Сценарій дохідності із застереженням про допущення
- Ім'я власника - **лише за окремою згодою власника**

02/03 - Обмежений (за замовчуванням)

Об'єкт у каталозі без точної адреси й без імені власника:

- Регіон, район, орієнтир
- Категорія та діапазон площ
- Точна адреса, фінмодель і документи DD - персонально, після кваліфікації, ще до NDA

03/03 - Тизер (найвужче)

Об'єкта немає в публічному каталозі:

- Короткий тизер - особисто релевантному інвестору за прямим запитом
- Без прив'язки до конкретної адреси
- Максимальна конфіденційність, наступний крок - рішення власника

Чому в публічному каталозі станів лише два

Публічний каталог має рівно два стани, і це не спрощення, а наслідок самого принципу поетапного розкриття. **Відкритий** - картка з адресою й повними параметрами. **Тизер** - картка без адреси та без згадки власника. Режим **Обмежений** у каталозі виглядає як тизер: розширений пакет даних відкривається після кваліфікації контакту, тобто поза сайтом. Сайт за визначенням не може показати «обмежено» - те, що на ньому опубліковано, бачать усі.

Власнику. Це і є відповідь на питання «чи не розповзеться мій об'єкт ринком». Технічно не може: те, чого немає в публічних даних, не з'являється у видачі й не потрапляє в агрегатори.

4. Що саме перевіряється

Перевірка йде за чотирма групами. Кожна група відповідає на власне питання й спирається на власний набір документів.

4.1 Юридична перевірка

Питання групи: чи є в продавця те, що він продає, і чи перейде це покупцеві в повному обсязі.

ЩО ПЕРЕВІРЯЄТЬСЯ	ЧИМ ПІДТВЕРДЖУЄТЬСЯ
Форма власності на будівлі	Правовстановлюючі документи, витяг з реєстру речових прав
Форма права на земельну ділянку	Договір оренди / рішення про постійне користування / документ про власність
Цільове призначення ділянки	Витяг із Державного земельного кадастру, кадастровий номер
Відповідність фактичного використання цільовому	Зіставлення документів з даними обстеження
Обтяження, арешти, судові спори	Витяги з відповідних реєстрів
Ланцюг попередніх переходів права	Історія правочинів щодо об'єкта
Доступ до об'єкта	Договір сервітуту або підтверджене право проїзду

Конструкція, яку перевіряють першою: будівлі перебувають у приватній власності юридичної особи, а земля під ними - у комунальній власності на праві оренди або постійного користування. Це не є стоп-фактором сам по собі, але означає, що земля **не переходить до покупця автоматично разом з нерухомістю** й потребує окремої процедури переоформлення. Строки й результат цієї процедури залежать від органу місцевого самоврядування і мають бути враховані в сценарії до угоди, а не після. Перше враження від оголошення «продається комплекс» нічого не говорить про те, у якому правовому режимі перебуває земля під ним.

Інвестору. Питання «що саме я купую - будівлі чи комплекс разом із землею» має бути закрито документально, а не усним запевненням.

Власнику. Якщо земля у вас в оренді чи постійному користуванні - це нормальна й поширена ситуація. Її треба показати одразу: приховане право виявляється однаково, але вже в режимі недовіри.

4.2 Фінансова перевірка

Питання групи: чи існує заявлений дохід насправді і що з нього залишається.

ЩО ПЕРЕВІРЯЄТЬСЯ	ЧИМ ПІДТВЕРДЖУЄТЬСЯ
Орендна ставка	Чинні договори оренди, а не ринкова оцінка
Фактична заповнюваність	Документи власника, підтвердження платежів
Склад орендарів, концентрація	Реєстр договорів, частка якірного орендаря
Залишок строку оренди (WAULT)	Строки чинних договорів, умови пролонгації
Індексація	Умови договорів
Структура OPEX	Розшифровка за статтями
Обсяг CAPEX	Проект або кошторис із зазначенням дати й джерела

Ключова дисципліна цієї групи - розділення «потенційного» і «підтвердженого» доходу. Якщо ставка не підтверджена чинними договорами, а заповнюваність не верифікована документами, сценарій рахується як потенційний і прямо позначається таким. Заявлена дохідність, побудована на уявних 100% заповнюваності при неперевірених ставці, не є фінансовою моделлю.

Інвестору. Дивіться не на підсумковий відсоток, а на те, чим підтверджені його складові. Дохідність, яку не можна розкласти на договори, - це прогноз, а не факт.

Власнику. Підтверджений договорами дохід дорожчий за потенційний. Це буквально: він дає інвестору підставу не закладати дисконт за невизначеність.

4.3 Технічна та інженерна перевірка

Питання групи: чи здатний актив фізично приносити заявлений дохід і скільки коштує привести його до цього стану.

ЩО ПЕРЕВІРЯЄТЬСЯ	ЧИМ ПІДТВЕРДЖУЄТЬСЯ
Технічний стан конструкцій	Звіт технічного обстеження
Фактичні площі	Технічні паспорти БТІ + контрольний обмір
Підключена електрична потужність	Документи оператора мережі
Потенціал збільшення потужності	Технічні умови
Водопостачання	Договір з водоканалом або документи на свердловину
Каналізація	Договір або документи на локальні очисні споруди
Опалення, газ	Договори, технічні умови
Висота стелі, кількість доків, поверховість	Технічна документація, обстеження

Розходження площ за технічними паспортами БТІ й даними обстеження перевіряється окремо - насамперед на об'єктах, що перебудовувалися або змінювали функціональне призначення. Причина уваги до цього пункту суто економічна: орендопридатна площа (GLA) є базою розрахунку доходу, і похибка в ній масштабується на весь строк володіння. Саме тому GLA/GBA винесений в окремий розріз чутливості у фінансовій моделі (розділ 6).

Автономні інженерні рішення (власна свердловина, локальна каналізація, автономне опалення) не є недоліком, але потребують підтвердження ресурсу на заявлений режим експлуатації. Свердловина, якої вистачає на склад із двома працівниками, не забезпечить виробництво.

Інвестору. Технічний стан і потужність - це не «деталі експлуатації», а прямі складові CAPEX і межі можливих орендарів.

Власнику. Документально підтверджена потужність підвищує коло потенційних покупців. Непідтверджена - звужує його до тих, хто готовий ризикувати.

4.4 Репутаційна перевірка та комплаєнс

Питання групи: чи можна укласти угоду з цією стороною.

ЩО ПЕРЕВІРЯЄТЬСЯ	ЧИМ ПІДТВЕРДЖУЄТЬСЯ
Кінцевий бенефіціарний власник	Документальне встановлення структури власності
Санкційний статус сторін	Перевірка за актуальними переліками
Ланцюг попередніх переходів права	Історія правочинів, наявність розривів
Історія публічності об'єкта	Наявність об'єкта у відкритих джерелах до початку роботи

Інвестору. Ця група рідко впливає на ціну, але саме вона визначає, чи буде угода взагалі можливою - і чи не стане вона проблемою через рік.

Власнику. Встановлення бенефіціара - стандартна процедура, а не вияв недовіри. Її проходять усі сторони, включно з нами.

5. Реєстр «червоних прапорів»

Стоп-фактори, які ми перевіряємо до того, як довести актив до комерційного рішення. Прапор не завжди означає відмову: частина з них переводить актив у консервативніший сценарій, частина потребує окремої процедури, і лише підтверджений стоп-фактор зупиняє роботу. Важливо інше - **прапор має бути названий і оцінений до угоди**, а не виявлений після неї.

Юридичні

- 1. Право на земельну ділянку не переходить до покупця разом з нерухомістю.** Постійне користування чи оренда комунальної землі потребують окремої процедури переоформлення.

2. Цільове призначення ділянки не відповідає фактичному використанню об'єкта. Наслідок - ризик приписів і обмеження на види діяльності орендарів.
3. Під'їзд до об'єкта не забезпечений договором сервітуту. Доступ тримається на домовленості з сусідом, а не на праві, і припиняється разом зі зміною власника сусідньої ділянки.
4. Обтяження, арешти чи незавершені спори щодо об'єкта або ділянки.

Фінансові

5. Орендна ставка у фінансовій моделі не підтверджена чинними договорами оренди.
6. Заповнюваність і фактичний орендний дохід не верифіковані документами власника.
7. Обсяг відновлювальних робіт оцінений попереднім кошторисом, а не проєктом. CAPEX може суттєво зрости після проєктування.
8. Структура операційних витрат неповна: не враховані управління, страхування чи ремонтний фонд.

Технічні та операційні

9. Технічний стан конструкцій за звітом обстеження вимагає першочергових протиаварійних заходів.
10. Площі за технічними паспортами БТІ розходяться з даними обстеження - потрібен контрольний обмір.
11. Підключена потужність чи інші інженерні параметри не підтверджені документами оператора мережі.
12. Водопостачання, каналізація чи опалення автономні й не мають підтвердженого ресурсу на заявлений режим експлуатації.

Репутаційні та комплаєнс

13. Кінцевий бенефіціарний власник не встановлений або не підтверджений документально.
14. Сторони угоди не пройшли санкційну перевірку.
15. Ланцюг попередніх переходів права власності має розриви або незакриті питання.
16. Власник не готовий зафіксувати режим публічності - об'єкт уже «розповзвся» ринком до початку роботи.

6. Дисципліна фінансової моделі

Фінансова модель - інструмент для ухвалення рішення, а не обіцянка дохідності. Щоб вона таким інструментом залишалася, ми дотримуємося трьох правил.

Правило 1. Три сценарії замість однієї цифри

Одна цифра дохідності ховає припущення, на яких вона тримається. Кожен актив рахується у трьох незалежних розрізах, і в кожному розрізі є консервативний, базовий та оптимістичний варіант:

РОЗРІЗ	ЩО ЗМІНЮЄТЬСЯ	НАВІЩО
Заповнюваність	Частка орендованої площі	Показує чутливість до простою
Ставка оренди	Ставка $\pm 10\%$ від базової	Показує чутливість до ринку
GLA / GBA	Частка орендопридатної площі	Показує чутливість до похибки в обмірі

У публічних комунікаціях ми називаємо лише базовий сценарій. Решта лишаються довідкою для власної оцінки ризику - але вони існують і показуються на запит.

Правило 2. OPEX і CAPEX розкриваються окремо

Витрати не ховаються в одній підсумковій цифрі дохідності.

OPEX - операційні витрати: поточні витрати на утримання й експлуатацію активу протягом періоду володіння. Управління й експлуатація, обслуговування, поточний ремонт, комунальні платежі, податки на нерухомість, страхування.

CAPEX - капітальні витрати: одноразові або періодичні вкладення, що змінюють стан чи вартість активу. Капітальний ремонт і модернізація, реконструкція чи зміна функціонального призначення, витрати на приведення активу до стандартів угоди.

Якщо якоїсь статті в розрахунку немає - це вказується прямо. Неповна структура витрат є червоним прапором №8, а не деталлю оформлення.

Правило 3. Кожна цифра йде з допущеннями

Числовий сценарій без явно названих допущень не публікується взагалі. Допущення включають: на якій ставці побудований розрахунок і чи підтверджена вона договорами; яка заповнюваність узята; що входить і що не входить в OPEX; на якій даті й на якому джерелі зафіксовані ставки й курс; чи врахована індексація.

Інвестору. Порівнюйте пропозиції не за підсумковим відсотком, а за складом допущень. Два активи з однаковим Cap Rate можуть бути порахованими за різними правилами - і тоді цифри просто не зіставні.

7. Перелік документів, які запитуються

Склад пакета залежить від активу; нижче - базовий каркас, від якого відштовхується план DD на воротах 03.

Правовстановлюючі

- Документи про право власності на будівлі та споруди
- Документи про право на земельну ділянку (договір оренди, рішення про постійне користування, документ про власність)
- Витяг із Державного земельного кадастру, кадастровий номер

- Витяг з реєстру речових прав на нерухоме майно
- Історія попередніх переходів права власності

Технічні

- Технічні паспорти БТІ на всі будівлі та споруди
- Звіт технічного обстеження конструкцій
- Проектна документація (за наявності)
- Документи щодо перепланувань і реконструкцій, якщо вони проводилися

Інженерні

- Документи оператора мережі про підключену електричну потужність
- Технічні умови на збільшення потужності (за наявності)
- Документи на водопостачання: договір з водоканалом або паспорт свердловини
- Документи на каналізацію та очисні споруди
- Договори та технічні умови на газ і опалення

Фінансові й орендні

- Чинні договори оренди з усіма додатками
- Підтвердження фактичних орендних платежів
- Розшифровка операційних витрат за статтями
- Кошторис або проект відновлювальних робіт із зазначенням дати
- Документи про податкові зобов'язання щодо об'єкта та землі

Корпоративні й комплаєнс

- Документи про структуру власності продавця
- Документальне підтвердження кінцевого бенефіціарного власника
- Корпоративні рішення, необхідні для укладення правочину

Власнику. Відсутність окремого документа не зупиняє процес автоматично. Зупиняє невідомість: документ, про який ніхто не сказав, виявляється на пізнішому етапі й коштує дорожче - і в часі, і в довірі.

8. Що ви отримуєте на кожному кроці

Стандартизована упаковка - від першого знайомства з активом до повного пакета документів. Порядок тут за глибиною розкриття, а не за воротами: тизер публічний і з'являється на воротах 02, дата-рум відкривається після NDA на воротах 03.

01 - Тизер

Короткий опис активу без чутливих даних: категорія, регіон, орієнтовні параметри, сценарій. Достатньо, щоб зрозуміти, чи варто продовжувати.

02 - Інвестиційний меморандум (ІМ)

Розгорнутий опис активу й угоди, детальніша аналітика, юридичний контекст, статус DD.

03 - Фінансова модель

Фінансовий сценарій з явними допущеннями: діапазони дохідності, структура витрат, чутливість до ключових параметрів у трьох розрізах.

04 - Дата-рум (після NDA)

Повний пакет документів для due diligence: правовстановлюючі документи, технічна документація, фінансова звітність.

9. Що ми обіцяємо і чого не робимо

Метод визначається не тільки тим, що входить у процес, а й тим, що з нього виключено.

Зобов'язання

Строк першої відповіді	До 30 хвилин
Вартість due diligence	Для клієнта безкоштовно - витрати несе компанія

Межі

- **Не надаємо брокерську послугу** з підбору чужих зарубіжних активів - в обмін пропонуємо винятково власні активи компанії.
- **Не гарантуємо дохідність:** фінансовий сценарій іде з допущеннями і є інструментом для рішення, а не обіцянкою.
- **Не публікуємо об'єкт ширше** за режим, погоджений із власником.
- **Не розкриваємо точну адресу й ім'я власника** до кваліфікації контакту.
- **Не доводимо угоду до кінця**, коли підтверджено стоп-фактор.

10. Як почати

Інвестору. Достатньо трьох параметрів: категорія активу, діапазон бюджету, горизонт інвестування. Це вхід на ворота 01 - далі підбір іде за заявленими параметрами, а не за принципом «подивіться, що є».

Власнику. Достатньо типу активу, локації та прийнятного для вас режиму публічності. Режим фіксується одразу й діє як зобов'язання з нашого боку.

Якщо до розмови ще рано. Використайте цей стандарт як власний чек-лист. Чотири групи перевірок із розділу 4 і реєстр прапорів із розділу 5 працюють незалежно від того, хто супроводжує вашу угоду.

Контакти

De Costa Ukraine Дохідна комерційна нерухомість: перевірка активу, упаковка угоди й супровід до транзакції. Вся Україна

Телефон: +380 63 234 32 81 Email: sadmin@decosta.com.ua Адреса: 01133, Україна, м. Київ, б-р Лесі Українки, 23-Б, офіс 407

Пов'язані матеріали: чек-лист перевірки об'єкта, реєстр «червоних прапорів», шаблон тизера, шаблон інвестиційного меморандуму.

Документ описує методологію та процедуру. Він не є публічною офертою, інвестиційною рекомендацією, юридичною консультацією чи оцінкою вартості будь-якого активу. Числові приклади умовні. Рішення щодо конкретної угоди ухвалюється на підставі результатів due diligence конкретного об'єкта.

Версія 1.0 · Серпень 2026 · De Costa Ukraine