

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Астраханская обл,
Наримановский р-н, с Биштюбинка, ул
Станционная, д 12

СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС В С. БИШТЮБИНКА

Астраханская обл., Наримановский р-н, с. Биштюбинка, ул. Станционная, д. 12
Имущественный комплекс · Имущественный комплекс складского назначения
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс складского назначения
	Площадь	4 593,4 м ² зданий + земельный участок 6 512 м ²
	Состав	Основной складской корпус 3 493,1 м ² ; вспомогательное здание 343,5 м ² ; вспомогательный складской блок 756,8 м ² ; земельный участок

	Адрес / район / микролокация	Астраханская обл., Наримановский р-н, с. Биштюбинка, ул. Станционная, д. 12; промышленно-складская ось Станционной улицы, вблизи Астрахани
	Формат	Компактная производственно-складская база с АБК/вспомогательными помещениями и огражденной территорией
	Складской продукт	По фото: линейная зона погрузки под навесом, несколько ворот, ограждение, возможное административно-бытовое ядро
	Текущее использование	Складское / смешанное складско-сервисное использование локации; по адресу есть признак коммерческой активности
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	23–32 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	5 000–7 000 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду как складская база с делением на 2–4 блока; ставка 180–260 ₽/м²/мес; потенциальный поток 0,74–1,01 млн ₽/мес при стабилизации; ориентир доходности при целевом входе 25–40% годовых
	Срок	2–4 мес. на базовое доведение и упаковку + 4–8 мес. на набор арендаторов и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса как есть целиком: 23–32 млн ₽, 5 000–7 000 ₽/м²
	Альтернативный сценарий 2	Смешанный сценарий: частичная стабилизация арендой и последующая продажа в диапазоне 28–36 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Близость к Астрахани; складско-логистическое окружение; наличие нескольких корпусов; видимая возможность деления и мультиаренды
		Огражденная территория; наличие зоны погрузки и ворот по фото; наличие административного блока
	Слабые стороны	Не подтверждены высоты, нагрузка пола, пожарка, точные мощности и состав инженерии
		Тонкий локальный рынок; сельская локация слабее городских складских коридоров; ограниченная свободная территория относительно пятна застройки

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Целевой вход	18–21 млн ₽ или 3 920–4 572 ₽/м²; при таком входе работают сценарии аренды с делением, смешанный сценарий и продажа как есть с запасом по рискам; ориентир доходности 25–40% годовых
Комфортный вход	15–18 млн ₽ или 3 266–3 920 ₽/м²; дает лучший запас на CAPEX, сроки набора арендаторов и юридико-технические неопределенности; ориентир доходности 35–50%+ годовых
Что критично подтвердить до сделки	ЕГРН по всем объектам, точный адресный контур, права и обременения, ВРИ/ПЗЗ, высоты, ворота/доки, нагрузку пола, пожарную систему, мощности, фактическое состояние кровли и полов, доступ фур и режим грузового движения

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Астраханская обл., Наримановский р-н, с. Биштюбинка, ул. Станционная, д. 12
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	30:08:120115:322; 30:08:120115:214; 30:08:120115:215; 30:08:120115:87
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс складского назначения
СОСТАВ ЛОТА	Основной складской корпус 3 493,1 м ² ; вспомогательное здание 343,5 м ² ; вспомогательный складской блок 756,8 м ² ; земельный участок 6 512 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Комплекс состоит из нескольких корпусов, что поддерживает сценарий разделения по арендаторам; основной объем может быть якорным блоком, два меньших здания — отдельными юнитами
КОНФИГУРАЦИЯ	По фото — крупный складской объем с примыкающим административно-бытовым блоком; линейная фасадная схема, пригодная для поэтапной эксплуатации
ДОСТУП / ВОРОТА / ПОГРУЗКА	По фото видны несколько ворот и протяженная зона погрузки под навесом; наличие полноценных доков не подтверждено
ТЕРРИТОРИЯ / ПОДЪЕЗДЫ	Объект расположен на огражденной территории; по соотношению площади зданий и участка свободная внутриплощадочная площадь ограничена, что важно для маневрирования и накопления транспорта
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	По фото — рабочее состояние после частичного обновления фасадов; внешний вид утилитарный, не класса А; вероятный формат — реконструированный склад старшего поколения
ИНЖЕНЕРИЯ	Визуально и по факту эксплуатации локации электроснабжение вероятно присутствует; точные мощности, отопление, вода, канализация, вентиляция и пожарная система не подтверждены документально

**ВЫСОТЫ / ПОЛ /
НАГРУЗКА**

Критично для складского продукта, но в исходном массиве не подтверждено

РЕЖИМ ДОСТУПА

Ограждение и формат базы позволяют организовать отдельный режим доступа для арендаторов

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

**МИКРОЛОКАЦИЯ И
ОКРУЖЕНИЕ**

Станционная улица в Биштюбинке имеет выраженный производственно-складской профиль; окружение включает логистические и сервисные активности

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Локация тяготеет к агломерации Астрахани; близость к городу поддерживает спрос локальных дистрибьюторов и складских пользователей

СКЛАДСКОЙ КЛАСТЕР

Ближайший конкурентный рынок формируется не внутри села, а в коридоре Биштюбинка — Солянка — Нариманов — Астрахань

**ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ
КОМПОНЕНТА**

В окружении подтверждена грузовая ж/д инфраструктура станции Трусово и подъездной путь у связанной с локацией компании; собственная юридическая связка объекта с путями не подтверждена

ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ

Локация подходит для регионального склада и оптовой базы; для высокоинтенсивной городской логистики уступает более городским коридорам Астрахани и Солянки

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследовании использована база не менее 21 объявлений по продаже складов в Астраханской области, включая 11 объявлений по Астрахани и ограниченный пул по Наримановскому району. В сокращенную таблицу ниже включены наиболее доверительные аналоги, которые лучше всего объясняют ценовой коридор именно для крупной региональной складской базы, а не для мелких встроенных помещений.

География базы: **МИКРОЛОКАЦИЯ И РАЙОН** для прямых ориентиров практически пустые, поэтому база расширена до **НАРИМАНОВСКОГО РАЙОНА, ПРИГОРОДОВ АСТРАХАНИ И ГОРОДСКИХ СКЛАДСКИХ КЛАСТЕРОВ**. Для данного объекта это допустимо, так как рынок продажи крупных имущественных комплексов в сельской микролокации штучный.

Сильные стороны базы: есть ориентиры по **КРУПНЫМ СКЛАДСКИМ И ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИМ БАЗАМ**, включая объекты 1 200–5 000 м² и комплексы с землей; видна зависимость цены от качества локации и масштаба лота.

Ограничения базы: прямых аналогов именно в Биштюбинке нет; часть объявлений относится к более городскому рынку и более сильной логистике; ряд объектов смешанного формата требует осторожной корректировки.

Надежность базы для данного кейса — **СРЕДНЯЯ**: она позволяет обосновать ценовой коридор и логику дисконта за сельскую локацию, масштаб лота и неполноту теххарактеристик, но не дает узкий “точечный” ценник без поправки на риски.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН	пос. Мирный, Наримановский р-н	1 452 м ²	18 000 000 ₽	12 397 ₽/ м ²	База/складской объект, здание и ЗУ в собственности, тот же район	Меньшая площадь, вероятно более простой в продаже лот	Для объекта Биштюбинки скорее вниз
2	ЦИАН	с. Солянка, Пионерская ул., 8	1 167 м ²	35 000 000 ₽	29 991 ₽/ м ²	2-этажное строение, участок 2 669 м ² , хозпостройки и навес	Сильнее локация, ближе к городской логистике, значительно меньший лот	Сильный плюс к цене аналога; для объекта Биштюбинки ориентир верхнего рынка, не база
3	ЦИАН	Промузел ТЭЦ-2, ул. Строительная, 19	5 000 м ²	15 500 000 ₽	3 100 ₽/ м ²	Крупный складской/ промышленный лот, заявлены ж/д пути	Более проблемный и тяжелый по рынку формат; вероятно иной состав актива	Занижает ориентир; нижняя граница рынка

4	ЦИАН	ул. Портовая, 1/1, Астрахань	1 200 м²	14 400 000 ₽	12 000 ₽/м²	Офисно-складской объект, большой участок, газ, электричество, вода	Городская локация и подтвержденная инженерия лучше, площадь заметно меньше	Для объекта Биштюбинки вниз
5	ЦИАН	ш. Три Протока, 5Г	595,7 м²	4 500 000 ₽	7 555 ₽/м²	1-этажный склад/цех, высота 4–6 м, ramпы, доступ грузового транспорта	Меньше по площади, техпараметры частично подтверждены	Умеренный плюс к цене аналога
6	ЦИАН	ул. Богдана Хмельницкого, 9, Астрахань	225,5 м²	1 500 000 ₽	6 652 ₽/м²	Нежилое помещение под склад, 3 входа, длительная экспозиция	Малый городской блок; по масштабу не прямой аналог, но полезен как ниже-средний ориентир	Нейтрально / слегка вверх
7	ЦИАН	Керченская ул., 36Г, Астрахань	4 737 м²	120 000 000 ₽	25 332 ₽/м²	Крупный комплекс на 2,4 га, городская логистика	Сильная премия за городскую локацию и земельный контур	Верхняя граница, для объекта Биштюбинки неприменима без крупного дисконта

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Широкий диапазон заявленных цен** по рынку складов области очень велик и мало пригоден без фильтрации. Для крупного периферийного складского комплекса рабочий ориентир формируется в нижней и средней части рынка.
- **Типовая рыночная цена** для рассматриваемого формата – около **5 000–7 000 ₽/м²**, что дает для объекта ориентир **23–32 млн ₽**.
- **Средняя цена по всей витрине** нерепрезентативна из-за смещения мелких городских помещений, специальных объектов и более сильных городских комплексов.
- **Типовой покупатель** – локальный пользователь под собственную логистику/склад, дистрибьютор, сервисно-складской оператор или инвестор, готовый сдавать объект по корпусам.
- **Ликвидность** у крупных периферийных баз средняя или ниже средней; типовой срок экспозиции по такому формату – **6–12 мес.**, а для быстрой продажи требуется ценовой дисконт.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по открытым сделкам не верифицируется, но рынок показывает чувствительность к цене и длительные экспозиции переоцененных или нестандартных объектов.
- **Влияние размера лота:** мелкие блоки до 500 м² чаще экспонируются в диапазоне примерно **6 500–18 000 ₽/м²** и продаются легче; средние блоки 500–1 500 м² – около **7 500–12 500 ₽/м²**; крупные лоты 3 500–5 000 м² – от **3 100 ₽/м²** на периферии до **25 000 ₽/м²+** в сильных городских локациях. Для объекта в Биштюбинке размер лота сам по себе тянет цену вниз, а делимость и мультиформатность – ключ к защите стоимости.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследовании использована база не менее **38** объявлений по аренде складов в Астраханской области, включая **5** складских объявлений по Наримановскому району. Для оценки объекта база расширена от района до города Астрахани, поскольку в самой Биштюбинке открытый рынок почти отсутствует.

Сильные стороны базы: есть реперы по **РАЙОННЫМ СКЛАДАМ В СОЛЯНКЕ**, а также по городским сухим складам различных размеров; видна связь между ставкой, качеством, отоплением, делимостью и локацией.

Ограничения базы: часть районных объявлений – **СПЕЦТЕМПЕРАТУРА ИЛИ ВТС-ПОДОБНЫЕ ПРОЕКТЫ**, которые не являются прямым ориентиром для обычного сухого склада; некоторые ставки выглядят аномальными и исключаются из ядра анализа.

Надежность базы – **СРЕДНЯЯ**: ставка для сухого склада обосновывается достаточно уверенно, но конкретная реализуемая ставка по объекту будет сильно зависеть от подтверждения ворот, высоты, отопления, пожарки и возможности удобного маневрирования транспорта.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН	с. Солянка, ул. Калинина, 21	900 м²	450 000 Р/мес	500 Р/м²/ мес	Коммуникации, парковка, у дороги	Новый объект 2024 г., более сильная логистика, формат свободного назначения	Выше объекта Биштюбинки
2	Consulting ABV	с. Солянка, ул. Оптовая, 2	1 400 м²	370 000 Р/ мес	264 Р/м²/ мес	Не раскрыты	Очень релевантный районный сухой склад среднего формата	Близкий ориентир
3	ЦИАН	Астрахань, Сенная ул., 102	358,2 м²	90 000 Р/ мес	251 Р/м²/ мес	Без отопления	Городская локация, меньший блок	Для объекта Биштюбинки слегка вниз по ставке
4	ЦИАН / агентский список	Астрахань, Краматорская ул., 190А	1 100 м²	315 700 Р/ мес	287 Р/м²/ мес	Отапливаемое, высота 7 м, ровные полы	Лучше по техпараметрам и городской логистике	Выше объекта Биштюбинки
5	ЦИАН / агентский список	Астрахань, Краматорская ул., 190А	5 935,7 м²	2 057 687 Р/мес	347 Р/м²/ мес	Отопление, вода, газовая котельная, вентиляция	Современный крупный промышленно-складской продукт, сильнее по инженерии	Существенно выше объекта Биштюбинки
6	ЦИАН	с. Солянка, Луговая ул., 12А	792 м²	792 000 Р/ мес	1 000 Р/ м²/мес	Холодильное хранение -18...-20 °С	Спецформат, не обычный сухой склад	Не используется как базовый ориентир, только верхняя спецставка

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Рабочий диапазон ставок** для обычных сухих складов в релевантных локациях составляет примерно **180–320 Р/м²/мес**, при этом сельская локация без подтвержденных сильных техпараметров требует дисконта к городу.
- **Типовая ставка** для рассматриваемого комплекса как сухой складской базы – около **200–240 Р/м²/мес** целиком и **220–260 Р/м²/мес** при делении на блоки.
- **Типовой арендатор** – региональный дистрибьютор, оптовик, складская база, сервисно-складской пользователь, оператор запчастей, стройматериалов, кормов, FMCG без холодильного режима.
- **Типовые условия рынка** неоднородны: встречаются ставки с НДС и без НДС, коммунальные услуги иногда оплачиваются отдельно, иногда частично включены; премию дают отопление, охрана, пандус/ворота, ровные полы и возможность заезда фуры.

- **Ликвидность** районных складов ниже городской; для единого лота 4 593,4 м² экспозиция может быть длительной, тогда как деление на блоки 300–1 700 м² заметно расширяет спрос.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по аренде в открытых сделках не верифицируется; однако рыночная логика указывает, что объект в Биштюбинке должен быть дешевле или не хуже упакован, чем склады Солянки и окраин Астрахани.
- **Влияние размера блока:** мелкие блоки до 200 м² чаще сдаются по **250–500 Р/м²/мес**, средние 400–800 м² — по **220–300 Р/м²/мес**, крупные 1 000–2 000+ м² — в основном по **180–290 Р/м²/мес**, если это не современный утепленный продукт. Для объекта наиболее ликвиден сценарий деления на 2–4 блока с якорным арендатором в основном корпусе.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент региональных складов в Астраханской агломерации остается **ТОНКИМ, НО РАБОЧИМ**: качественных крупных лотов немного, а спрос локализован у дистрибьюторов, торгово-складских компаний и сервисных пользователей. Для объекта это означает, что аренда как стратегия реалистична, но выигрывать нужно не только ценой, а упаковкой продукта: понятной нарезкой, доступом грузового транспорта, состоянием ворот, базовой инженерией и чистой юридической структурой.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда как складская база с делением на 2–4 блока	Рынок аренды показывает лучшую ликвидность у блоков 400–1 700 м ² ; объект состоит из нескольких корпусов и визуально допускает мультиаренду	Региональные дистрибьюторы, оптовики, складские операторы, сервисно-складские пользователи	Сделать базовую техническую подготовку, разметить блоки и маршруты движения, выделить отдельные входы/ворота/зоны доступа, упаковать АБК и вспомогательные корпуса как самостоятельные лоты	Снижение вакантности, расширение круга арендаторов, повышение эффективной ставки и управляемости арендного потока
Аренда целиком одному пользователю	Площадь 4 593,4 м ² подходит под складскую базу или дистрибуционный центр локального масштаба; локация тяготеет к логистике и грузообработке	Крупный оптовик, агрологистика, сервисно-складской бизнес, склад стройматериалов/запчастей	Подготовить объект как единый складской продукт, сфокусировать упаковку на доступе фур, территории и АБК	Более простое управление и меньший CAPEX, но уже круг спроса и выше риск длинной экспозиции
Продажа комплекса как есть	Есть подтверждаемый рынок крупных периферийных складских баз; формат “как есть” подходит пользователю под собственные нужды	Собственник-пользователь, локальный инвестор, производственно-складская компания	Упаковать объект как складскую базу с землей и несколькими корпусами, раскрыть состав лота и эксплуатационную схему	Самый простой выход по структуре сделки, но цена ограничена качеством локации и неполнотой техпараметров
Частичная стабилизация арендой и последующая продажа	Для рынков тонкой ликвидности наличие арендаторов повышает понятность актива; объект поддерживает сценарий якорный арендатор + дополнительные блоки	Инвестор под денежный поток, пользователь с частичной самозанятостью объекта	Сдать основную часть комплекса, довести вспомогательные блоки до рыночного состояния, затем выводить актив на продажу как доходный	Повышение ликвидности и потенциальной цены выхода, но требуется время и более активное управление

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 23–32 млн ₽; 5 000–7 000 ₽/м ²	6–12 мес. экспозиции / сделки	0,5–1,0 млн ₽ на упаковку сделки и маркетинг; риск длинной экспозиции	15,3–24,6 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Диапазон входа рассчитан от целевой доходности перепродажи без существенного улучшения продукта
Быстрая продажа	Цена реализации 16–21 млн ₽; 3 500–4 600 ₽/м ²	2–5 мес. экспозиции / сделки	0,3–0,7 млн ₽; высокий ценовой дисконт	10,9–16,2 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Сценарий ликвидности, а не максимизации цены
Аренда целиком одному арендатору	Ставка 180–220 ₽/м ² /мес; валовый поток 0,83–1,01 млн ₽/мес; 9,92–12,13 млн ₽/год; консервативный эффективный поток после вакантности/ операционных потерь 7,9– 9,2 млн ₽/год	1–2 мес. доведение + 4–8 мес. поиск арендатора + 2 мес. стабилизация	2–4 млн ₽; риск долгого поиска одного пользователя	39,5–91,7 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как спекулятивная метрика	Капитализация арендного потока показывает запас прочности, но фактическим ограничителем выступает рынок покупки и юридико- технические риски
Аренда с делением на 2–4 блока	Ставка 220–260 ₽/м ² /мес; валовый поток 1,01–1,19 млн ₽/мес; 12,13–14,33 млн ₽/год; эффективный поток после вакантности/ операционных потерь 9,0– 10,6 млн ₽/год	2–4 мес. доведение + 4–8 мес. набор арендаторов + 2– 3 мес. стабилизация	4–8 млн ₽; риск управления несколькими арендаторами и затрат на нарезку/ организацию доступа	45,1–106,0 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как спекулятивная метрика	Экономически самый сильный сценарий, но требует лучшей подготовки продукта
Смешанный сценарий: аренда + последующая продажа	Эффективный поток 8,5– 10,0 млн ₽/год после частичной стабилизации; предполагаемая цена последующей продажи 28– 36 млн ₽	8–14 мес. до частичной стабилизации + 6–12 мес. продажа	4–8 млн ₽; риск по сроку и качеству набора арендаторов	18,7–27,7 млн ₽	20–35% годовых	35–60%	Хороший компромисс между арендной и выходной логикой

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют **реально достижимая ставка аренды** и **скорость набора арендаторов**; при ставке ниже 180 ₽/м²/мес и длинной вакантности арендный сценарий теряет часть премии.
- Продажные сценарии чувствительны к **подтверждению техпараметров**: отсутствие данных по высоте, полам, воротам и пожарке давит на цену сильнее, чем сам размер объекта.
- Критично влияние оказывает **делимость комплекса**: если по факту блоки трудно изолировать, сценарий мультиаренды становится менее эффективным.
- При ограниченной свободной территории возрастает чувствительность к **маневрированию грузового транспорта** и фактической пригодности объекта для интенсивной логистики.
- Адресная и правовая определенность влияет на все сценарии сразу: на цену продажи, банковскую проверку, скорость сделки и доверие арендаторов.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 21–24 млн ₽** или **4 572–5 225 ₽/м²**. При таком входе устойчиво работает сценарий аренды с делением и сценарий аренды целиком; продажный сценарий как есть становится более чувствителен к качеству упаковки и сроку. Ориентир доходности — **20–30% годовых**.
- **Целевой уровень входа: 18–21 млн ₽** или **3 920–4 572 ₽/м²**. Это основной рабочий уровень: проходят аренда с делением, аренда целиком, смешанный сценарий и продажа как есть. Вилка доходности — **25–40% годовых**. Именно этот уровень выглядит базовой рекомендацией.
- **Комфортный уровень входа: 15–18 млн ₽** или **3 266–3 920 ₽/м²**. При таком входе практически все реалистичные сценарии имеют запас к CAPEX, вакантности, торгу и срокам; доходность может составить **35–50%+ годовых**.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по техпараметрам склада: высоты, нагрузка пола, отопление, ворота/доки, пожарка	данные / тех	Высокий	Цена, ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость арендного сценария	Провести техосмотр и привязать маркетинг к подтвержденным параметрам	Техпаспорта, обмеры, фотофиксация, ведомость инженерии, параметры ворот/рампы/пола, документы по пожарной безопасности
Адресная и правовая нестыковка по адресу объекта и неполная прозрачность правового контура	юр / данные	Высокий	Цена, срок сделки, банковская проверка, реализуемость продажи	Сверить адресацию, состав лота и права по каждому кадастровому номеру	Свежие выписки ЕГРН, выписки о переходе прав, ФИАС, правоустанавливающие документы, проверка обременений
Ограниченная свободная территория относительно площади зданий	тех / рынок	Средний	Ставка, вакансия, формат арендатора, реализуемость интенсивной логистики	Оптимизировать схему движения, выделить зоны разгрузки и стоянки, не позиционировать объект как высокоинтенсивный терминал	Схема участка, фактические проезды, маневровые радиусы, количество машиномест и зон накопления
Низкая ликвидность единого крупного лота в сельской локации	рынок	Средний	Срок, цена, вакансия	Ставить приоритет на мультиаренду и поэтапную монетизацию, а не только на одного арендатора или одного покупателя	План деления по блокам, отдельные точки доступа, коммерческая упаковка по корпусам
Потенциальный CAPEX на доведение складского продукта до рыночного состояния	тех	Средний	CAPEX, ставка, срок запуска, доходность	Закладывать резерв на кровлю, полы, ворота, электрику, внутренние сети и косметику АБК	Дефектная ведомость, кровля, полы, фасады, инженерные узлы, состояние АБК
Зависимость от 1–2 арендаторов при сценарии сдачи крупными блоками	рынок / процедура	Средний	Вакансия, денежный поток, срок стабилизации	Сочетать якорный блок с малыми и средними блоками, оставляя гибкость по структуре спроса	План арендной нарезки, спрос по блокам 300–1 700 м ² , возможность отдельного учета и доступа
Ограничения градостроительного режима и приаэродромной территории	юр	Средний	Реализуемость реконструкции, CAPEX, сроки	Опирается на сценарии эксплуатации существующего объема, а не на агрессивное новое строительство	ГПЗУ, ПЗЗ, карта ограничений, сведения о приаэродромной территории и охранных зонах



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой **КОМПАКТНЫЙ СКЛАДСКОЙ ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС СТАРШЕГО ПОКОЛЕНИЯ** в складско-промышленной оси Биштюбинки, вблизи Астрахани. Его инвестиционная логика строится не на премиальном качестве, а на сочетании **КРУПНОЙ ПЛОЩАДИ, НЕСКОЛЬКИХ КОРПУСОВ, ОГРАЖДЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ГИБКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ**.

Реалистичный ориентир **РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРОДАЖИ** – **23–32 МЛН Р** или **5 000–7 000 Р/М²**. Для **БЫСТРОЙ ПРОДАЖИ** разумно закладывать коридор порядка **16–21 МЛН Р**.

Реалистичный **РЫНОЧНЫЙ АРЕНДНЫЙ ОРИЕНТИР** для сухого складского использования – **180–260 Р/М²/МЕС** в зависимости от конфигурации сдачи, с лучшей ликвидностью при делении на блоки. Ключевые драйверы стоимости и ставки – **ДЕЛИМОСТЬ, ДОСТУП ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА, СОСТОЯНИЕ ВОРОТ И ПОЛОВ, БАЗОВАЯ ИНЖЕНЕРИЯ, ПОДТВЕРЖДЕННАЯ ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ЧИСТОТА**.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Близость к Астрахани и включенность в складско-логистическое окружение.
- Наличие нескольких корпусов и административной части, что поддерживает мультиаренду.
- Формат складской базы понятен рынку конечного пользователя и локальному инвестору.
- По арендной логике объект выглядит экономически сильнее, чем по сценарию разовой продажи.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Не подтверждены ключевые складские параметры: высоты, полы, пожарка, точные мощности, температурный режим.
- Сельская локация слабее конкурирующих коридоров Солянки и Астрахани по ликвидности.
- Ограниченная свободная территория снижает пригодность под интенсивный терминальный формат.
- Правовой и адресный контур требует аккуратной верификации до сделки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК СКЛАДСКАЯ БАЗА С ДЕЛЕНИЕМ НА 2–4 БЛОКА. Это лучший сценарий по совокупности факторов: он соответствует составу комплекса, лучше опирается на рыночный спрос, снижает зависимость от одного пользователя и позволяет брать ставку выше, чем при сдаче объекта целиком.

Качественно этот выбор подтверждается тем, что объект состоит из нескольких зданий и имеет признаки отдельного административного ядра, а рынок аренды в регионе лучше воспринимает блоки среднего размера, чем единый крупный лот на 4,6 тыс. м². Количественно сценарий дает наиболее сильный поток и не требует продажи в “тонком” рынке по дисконтной цене.

АЛЬТЕРНАТИВА — СДАЧА ЦЕЛИКОМ ОДНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ. Она проще в управлении и может сработать при нахождении подходящего оператора, но зависит от узкого круга арендаторов и несет больший риск длинной экспозиции.

ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ выглядит как резервный выход, а не как основная стратегия. Она разумна, если нужно быстро сократить горизонт владения или если техническое обследование покажет слишком высокий CAPEX для арендной упаковки.

СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ “ЧАСТИЧНО СДАТЬ — ЗАТЕМ ПРОДАТЬ” занимает промежуточное место: он интересен при готовности держать актив дольше и работать над повышением ликвидности через доходный профиль.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение складских техпараметров, возможность удобной нарезки комплекса и фактическая пригодность подъездов/территории для грузовой логистики.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ТЕХПАРАМЕТРЫ СКЛАДА.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, можно ли брать ставку ближе к верхней части рынка и каким будет круг арендаторов. Он влияет на цену, срок сдачи, CAPEX и реализуемость мультиаренды. Главное действие — техническая инвентаризация объекта с фиксацией высот, пола, ворот, отопления и пожарной системы.

02

ПРАВОВАЯ И АДРЕСНАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ.

Для складского актива с несколькими кадастровыми единицами это критично: любой сбой в адресации, правах или обременениях напрямую бьет по сроку сделки и цене входа. Главное действие — полная сверка ЕГРН, адресного контура, правоустанавливающих документов и ограничений.

03

РЫНОЧНАЯ НЕЛИКВИДНОСТЬ ЕДИНОГО КРУПНОГО ЛОТА.

Даже хороший по экономике объект может долго искать арендатора или покупателя, если выходить на рынок одним крупным объемом. Риск влияет на срок, вакансию и итоговую доходность. Главное действие — сразу строить маркетинговую и операционную модель под деление на блоки.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту выглядит **18–21 МЛН Р**. Именно на этом уровне сохраняется баланс между ценой, риском и количеством сценариев: можно реализовать аренду с делением, аренду целиком и смешанный сценарий, а продажа как есть остается запасным выходом без потери логики сделки.

Если вход смещается к **21–24 МЛН Р**, проект остается рабочим в арендной модели, но теряет запас на CAPEX и на ошибки в допущениях по техпараметрам. Если удастся зайти в диапазон **15–18 МЛН Р**, объект становится особенно сильным как value-add кейс с хорошей защитой от сроков и вакантности.

До сделки критично подтвердить: права и обременения по всем четырем кадастровым объектам, точный адресный контур, ВРИ и градостроительные ограничения, фактические высоты, состояние кровли и полов, параметры ворот/погрузки, электромощности, отопление, пожарную безопасность и реальную схему движения грузового транспорта по территории.

Первые действия по выбранной стратегии:

- юридически собрать и верифицировать комплект по ЕГРН и градостроительному режиму;
- провести технический осмотр с дефектной ведомостью и минимальным бюджетом доведения;
- подготовить арендную нарезку: основной якорный блок + 1–2 средних блока + отдельный АБК/вспомогательное помещение;
- сформировать коммерческую упаковку объекта как складской базы, а не просто большого неструктурированного корпуса;
- только после этого запускать либо арендную кампанию, либо переговоры о покупке с финальной привязкой цены к подтвержденным рискам.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как **РЕГИОНАЛЬНЫЙ VALUE-ADD СКЛАДСКОЙ АКТИВ** при условии покупки ниже рыночного коридора конечного пользователя и с приоритетом на **АРЕНДНУЮ СТРАТЕГИЮ С ДЕЛЕНИЕМ**. Для пассивного инвестора без готовности к управлению и технической верификации кейс менее комфортен; для активного инвестора с дисциплиной входа — потенциально сильный.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Склад 1 452 м², пос. Мирный — ЦИАН](#)
- [Склад 1 167 м², с. Солянка, Пионерская, 8 — ЦИАН](#)
- [Склад 5 000 м², Промузел ТЭЦ-2, Строительная, 19 — ЦИАН](#)
- [Складской комплекс 4 737 м², Керченская, 36Г — ЦИАН](#)
- [Офисно-складской объект 1 200 м², Портовая, 1/1 — ЦИАН](#)
- [Склад 595,7 м², ш. Три Протока, 5Г — ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 225,5 м², Богдана Хмельницкого, 9 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Холодильный склад 792 м², с. Солянка, Луговая, 12А — ЦИАН](#)
- [Здание 900 м², с. Солянка, Калинина, 21 — ЦИАН](#)
- [Склад 157 м², с. Солянка, Николаевское ш., 41 — ЦИАН](#)
- [Производственно-складское помещение 358,2 м², Сенная, 102 — ЦИАН](#)
- [Помещение под производство/склад 1 100 м², Краматорская, 190А — ЦИАН](#)
- [Производственно-складское здание 5 935,7 м², Краматорская, 190А — ЦИАН](#)
- [Список складов в Наримановском районе — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)