

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Мукомольный завод с элеватором

г. Курган, ул. Омская, д. 175Д, стр. 1

Имущественный комплекс ·
Имущественный комплекс
производственного назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	3 728,3 м ² зданий/сооружений на земельном участке 23 574 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Курган, ул. Омская, д. 175Д, стр. 1; промышленно-складской коридор ул. Омской

	Формат	Специализированная производственно-складская площадка мукомольного профиля с элеваторной инфраструктурой
	Состав	По описанию и открытым источникам: мельничный корпус, элеватор/силосная группа, склады, ангары, лаборатория, ремонтный цех, административная часть, территория под логистику
	Инженерия и логистика	Подтверждается промышленный профиль площадки; по описанию продавца заявлены ж/д тупик, газ, собственная генерация, зерносушилка, автовесы, бестарная загрузка; часть параметров требует документального подтверждения
	Текущее использование	Наиболее вероятно — действующая или недавно действовавшая зерноперерабатывающая/мукомольная площадка
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	56–75 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	15 000–20 000 ₽/м² по зданиям с учетом промышленной локации и ограниченной сопоставимости прямых аналогов
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда/эксплуатация как производственно-складского комплекса с агро-/лайт-индастриал уклоном: 200–280 ₽/м²/мес., валовый поток 0,75–1,04 млн ₽/мес., потенциальная доходность на целевом входе около 14–20% годовых
	Срок	2–4 мес. на доведение и рыночную упаковку + 4–8 мес. на набор арендатора/арендаторов + 3–6 мес. стабилизация
	Альтернативный сценарий	Продажа целиком как производственно-складской базы/спецактива: 56–75 млн ₽, или 15 000–20 000 ₽/м²; быстрая продажа вероятнее в зоне 45–56 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Промышленная локация; большая территория; специализированная логистика и вероятная ж/д составляющая; производственный профиль площадки подтверждается открытыми источниками
	Слабые стороны	Узкий спрос на специализированный мукомольный формат; ограниченная база прямых аналогов; часть критичных инженерных и правовых параметров не подтверждена документально; продажа целиком может быть длительной
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	45–55 млн ₽, или 12 100–14 800 ₽/м²; позволяет реализовать арендный сценарий и сценарий продажи целиком, формируя ориентир доходности около 14–20% годовых по аренде и 30–50% ROI по перепродаже при подтверждении инженерии и ликвидности
	Комфортный вход	38–45 млн ₽, или 10 200–12 100 ₽/м²; создает запас под CAPEX, простой, торг и риск узкого спроса, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии
	Критично подтвердить до сделки	ЕГРН по зданию и ЗУ, состав и права на ж/д инфраструктуру, электрическую мощность/газ/воду/канализацию, пожарные и экологические ограничения, состав оборудования и его включение в сделку

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	640027, г. Курган, ул. Омская, д. 175Д, стр. 1
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	45:25:030702:392
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	45:25:030702:696
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения; основной объект — нежилое здание производственного профиля
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 3 728,3 м ² ; земельный участок 23 574 м ² ; по открытым источникам на площадке присутствуют стр. 1 и стр. 2, а также несколько функциональных корпусов

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

СОСТАВ КОМПЛЕКСА	По описанию и фото: мукомольный корпус, элеватор/силосная группа, складские помещения, ангары, лаборатория, ремонтный цех, административная часть, открытая территория
КОНФИГУРАЦИЯ	Не единичное здание, а производственно-складская площадка с несколькими функциональными элементами; это повышает гибкость использования, но усложняет продажу целиком
СОСТОЯНИЕ	По фото объект выглядит эксплуатируемым и рабочим; видны производственные и складские помещения, силосы и дворовая территория
ИНЖЕНЕРИЯ	В открытых источниках подтверждается промышленный профиль; по описанию продавца заявлены зерносушилка, автовесы, упаковочная линия, бестарная загрузка, собственная газопоршневая электростанция; точные мощности и параметры сетей документально не раскрыты
ВОРОТА / РАЗГРУЗКА / ЛОГИСТИКА	По фото и описанию — развитая дворовая логистика, возможность заезда грузового транспорта; заявлен ж/д тупик с действующим договором

ТЕРРИТОРИЯ	Большой участок 23 574 м ² дает запас под маневрирование, открытую складскую функцию, транспорт и возможное деление по сценариям эксплуатации
ОГРАНИЧЕНИЕ ПО ДАННЫМ	Кадастровые номера, площади и часть инженерного состава используются как заявленные параметры объекта; их влияние на итоговую экономику учтено в разделе рисков

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Промышленно-складской коридор ул. Омской в Кургане
ОКРУЖЕНИЕ	Производственные, складские, логистические и сервисные объекты; индустриальная среда без выраженного конфликта с жилой застройкой
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Удобный выезд на городские магистрали; адрес в промышленной зоне, пригодной для грузового автотрафика; рядом остановки общественного транспорта
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ	В окружении подтверждается ж/д инфраструктура; по объекту заявлен собственный/действующий ж/д тупик
ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОНТУР	Локация исторически связана со складскими и промышленными объектами; в районе Омской 175 город фиксировал промышленно-складское использование и промышленную зону

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе использовано **НЕ МЕНЕЕ 9 РЕЛЕВАНТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРОДАЖИ**, включая 6 объектов в коридоре ул. Омской и 3 дополнительных ориентира по промышленной земле/городскому рынку. Для вывода по цене использовался весь массив, а в таблицу включены наиболее достоверные аналоги.

География базы: **МИКРОЛОКАЦИЯ УЛ. ОМСКАЯ → ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОЯС КУРГАНА → ГОРОДСКОЙ РЫНОК**. Такой подход оправдан, поскольку прямые аналоги именно мукомольных имущественных комплексов редки, а покупатель фактически сравнивает объект не только с профильными мельничными активами, но и с универсальными производственно-складскими базами.

Сильные стороны базы: хорошая представленность промышленных объектов на ул. Омской, наличие аналогов с газом, подстанцией, ж/д составляющей, производственной территорией. Ограничения базы: прямых сделок и прямых аналогов специализированных мукомольных комплексов мало; часть объявлений — смешанные по формату производственно-складские базы, а не пищевое производство.

Надежность базы для оценки **СРЕДНЯЯ**: она позволяет обосновать рыночный коридор для недвижимости как промышленной площадки и показать влияние размера лота на цену и ликвидность, но не позволяет без допущений капитализировать специализированное технологическое оборудование.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	CIAN	ул. Омская, 153	1 980 м²	28 000 000 ₽	14 141 ₽/м²	Производственная база, участок 63 сот., 2 отапливаемых ангара, неотапливаемый склад, АБК, газ	Меньше по площади, проще по профилю, без явной элеваторной специализации	– к цене объекта при подтверждении лучшей инженерии и логистики
2	CIAN	ул. Омская, 179А	2 100 м²	35 000 000 ₽	16 667 ₽/м²	Производственная база, большая территория, подъезд для фур, промназначение	Ближе по формату производственной базы, но меньше и менее специализирован	Нейтрально / слегка –
3	CIAN	ул. Омская, 140	5 000 м²	75 000 000 ₽	15 000 ₽/м²	Производственный комплекс, участок 17 086 м², газ, трансформатор, скважина	Сопоставим по промышленной логике, крупнее по зданиям, но без подтвержденной узкой специализации	Базовый ориентир

4	CIAN	ул. Омская, 84к1	1 709,8 м ²	43 000 000 ₽	25 150 ₽/м ²	Производственный комплекс, участок 0,96 га, кран-балки, покрасочная камера, газовые котельные	Меньше, более делимый и более универсальный для широкого круга производств	+ к цене аналога, поэтому верх рынка для объекта не переносится напрямую
5	CIAN	ул. Омская, 179А	11 008 м ²	49 000 000 ₽	4 451 ₽/м ²	Крупная база, ж/д тупик, кран-балка, подстанция 250 кВт, газовая котельная, скважина, весовая	Намного крупнее, что резко снижает цену за м ² ; по инженерии частично сопоставим	– к удельной цене из-за масштаба лота
6	Инвестпрофиль / CIAN	г. Курган, индустриальные коридоры	2 938–9 275 м ²	49 500 000–160 000 000 ₽	17 251–20 290 ₽/м ²	Городские производственные объекты вне Омской, подтверждают верхнюю часть городского коридора	Менее релевантны по микролокации, но полезны для проверки верхней границы рынка	Нейтрально

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон предложений** по релевантному промышленно-складскому сегменту на Омской широкий: примерно от 14 000 до 25 000 ₽/м² по рабочим объектам среднего формата и заметно ниже по очень крупным базам.
- **Типовая рыночная цена** для объекта формата 2 000–5 000 м² в этой локации – около 15 000–20 000 ₽/м². Для рассматриваемого комплекса это дает рыночный коридор **56–75 млн ₽**.
- **Средний ориентир** по базе тяготеет к зоне 17 000–19 000 ₽/м², но для специализированного мукомольного актива требуется скидка за узкий спрос, если продажа идет как недвижимость, а не как готовый бизнес.
- **Типовой покупатель** – локальный/региональный производитель, складско-логистический пользователь, агропереработчик или инвестор в индустриальные базы. Для профильной мельницы круг покупателей уже.
- **Ликвидность** умеренно низкая: для крупных индустриальных лотов нормальна экспозиция от нескольких месяцев до года и более. На срок сильнее всего влияют делимость, понятность инженерии, состояние и наличие реального сценария использования.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по открытой базе численно не верифицируется, но длинная экспозиция части аналогов указывает на наличие переговорного торга.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность**: мелкие и средние блоки до 2 000 м² на Омской продаются в диапазоне примерно 14 000–25 000 ₽/м² и обычно ликвиднее; средние производственные базы 2 000–5 000 м² – около 15 000–17 000 ₽/м²; крупные базы 10 000+ м² могут опускаться до 4 000–15 000 ₽/м² и продаются заметно дольше. Для рассматриваемого объекта это означает, что продажа целиком вероятнее будет оцениваться как средний/крупный спецлот, а деление или перепакровка повышают ликвидность.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе использовано **НЕ МЕНЕЕ 11 АРЕНДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**, из них 5 – в коридоре ул. Омской и 6 – в сопоставимых индустриальных локациях Кургана. Прямых предложений мукомольных заводов или элеваторов база не содержит, поэтому арендный рынок анализируется по конкурентному сегменту производственно-складских объектов.

География базы: **УЛ. ОМСКАЯ → ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ КОРИДОРЫ КУРГАНА → ГОРОДСКОЙ РЫНОК**. Сильные стороны: достаточная ширина выборки, наличие теплых и холодных складско-производственных объектов, а также крупных корпусов. Ограничения: рынок очень неоднороден по состоянию, отоплению, инженерии и формату, а значит ставка зависит не только от площади, но и от качества продукта.

Надежность базы для арендного ориентира **СРЕДНЯЯ**: она позволяет обосновать ставку для сценария эксплуатации как производственно-складской площадки, но не дает отдельной котировки именно для мукомольного бизнеса как готового профильного производства.

По условиям рынка встречаются варианты с НДС как включенным, так и не включенным; коммунальные платежи чаще оплачиваются отдельно, по части объектов возможны каникулы и зачет ремонтных работ.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN	ул. Омская, 179	520 м²	170 000 ₽/ мес.	326,92 ₽/ м²/мес.	Условия подробно не раскрыты	Меньший теплый производственный блок, 100 кВт, 2 ворот, кран-балка	+ к ставке за счет малого формата и готовности
2	CIAN	ул. Омская, 179Бк4	2 000 м²	760 000 ₽/мес.	380 ₽/м²/ мес.	Возможна аренда частями; охрана; видеонаблюдение	Более универсальный склад/ производство, газовая котельная, скважина, асфальтированная площадка	+ к ставке при лучшей рыночной упаковке
3	CIAN	ул. Омская, 173к7	1700 м²	425 000 ₽/мес.	250 ₽/м²/ мес.	Типовые условия	Склад категории С, менее специализирован, ниже высота и мощность	Базовый ориентир
4	CIAN	ул. Омская, 132И	1 298,1 м²	129 810 ₽/ мес.	100 ₽/м²/ мес.	Типовые условия	Новый, но без отопления; фактически холодный склад	– к ставке
5	CIAN	ул. Омская, 148В	80 м²	35 000 ₽/ мес.	437,5 ₽/м²/ мес.	Типовые условия	Очень маленький теплый блок на первой линии	Сильно + к ставке из-за масштаба
6	CIAN	ул. Автозаводская, 5	33 017,7 м²	2 641 416 ₽/мес.	80 ₽/м²/ мес.	НДС и эксплуатация включены; возможен зачет ремонта/каникулы	Очень крупный старый корпус без отопления	Сильно – к ставке

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** по индустриальному сегменту Кургана составляет примерно 80–440 ₽/м²/мес., но крайние значения относятся к очень крупным холодным корпусам либо очень малым теплым блокам.
- **Типовая ставка** для рабочего производственно-складского продукта – около 250 ₽/м²/мес. Для качественных теплых блоков на Омской возможен коридор 300–380 ₽/м²/мес.
- **Для рассматриваемого объекта** как единого крупного лота реалистичен ориентир порядка **200–280 ₽/м²/мес.**; при делении/смешанной сдаче – **230–320 ₽/м²/мес.** на ликвидные блоки.
- **Типовой арендатор** – склад, локальное производство, сервисно-ремонтный бизнес, транспортная или агро-/пищевая компания. Для объекта с элеваторной и мукомольной логикой возможен более профильный спрос, но он уже и медленнее формируется.

- **Ликвидность** рынка средняя для блоков 300–1 000 м² и ниже средней для крупных единых корпусов 2 000+ м²; крупные индустриальные лоты экспонируются долго и часто переупаковываются.
- **Дисконт “заявлено → факт”** прямо не наблюдаем, но наличие каникул, зачетов ремонта и гибких условий говорит о реальном торге в сделке.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность**: малые блоки 80–140 м² — около 300–440 ₽/м²/мес.; средние 300–1 000 м² — примерно 230–330 ₽/м²/мес.; крупные 6 000+ м² — около 80–120 ₽/м²/мес. при слабом качестве. Это означает, что для объекта наиболее рыночна либо сдача крупному профильному пользователю по умеренной ставке, либо деление на более ликвидные блоки при наличии технической возможности.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По открытым источникам объект фигурирует в публичном поле как **ДЕЙСТВУЮЩИЙ МУКОМОЛЬНЫЙ ЗАВОД** с ориентиром продажи около **420 МЛН ₽**. Этот ориентир не используется как рыночная стоимость недвижимости, поскольку в объявлении может учитываться стоимость бизнеса, оборудования и профильной операционной модели.

Для инвестиционного анализа недвижимости это важный сигнал: **РЫНОК “ГОТОВОГО БИЗНЕСА” И РЫНОК ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗДЕСЬ РАСХОДЯТСЯ**. Если в сделку входят оборудование, операционная компания, договорная база и производственный контур, цена может быть кратно выше цены самой недвижимости. Если рассматривается покупка именно недвижимости, базовым ориентиром остается рынок производственно-складских комплексов.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент производственно-складской недвижимости Кургана активен, но небыстр: предложение есть, особенно в индустриальных коридорах, однако крупные лоты продаются и сдаются долго. Основной спрос формируют локальные производственные и логистические пользователи. Для рассматриваемого объекта это означает, что спрос существует, но максимальная ликвидность достигается не через узкую “мельничную” презентацию, а через более широкий индустриальный сценарий с акцентом на территорию, инженерию и логистику.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА/ЭКСПЛУАТАЦИЯ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО- СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА	Рынок аренды Омской подтверждает рабочий коридор 200–280 ₽/м ² /мес. для крупных промышленных лотов; объект имеет большую территорию, специализированную логистику и промышленный профиль	Агропереработчик, зернотрейдер, складско-производственная компания, пищевое/лайт-индустриал производство	Подготовить объект к показам, оформить рыночную упаковку по инженерии и логистике, привести в рабочий вид наиболее ликвидные площади, выделить основной и вспомогательные контуры использования	Максимально использует сильные стороны объекта, дает регулярный денежный поток и сохраняет опциональность последующей продажи
СМЕШАННАЯ СДАЧА ПО БЛОКАМ / МУЛЬТИАРЕНДА	Рынок лучше воспринимает блоки 300–1 000 м ² , чем единый крупный лот; большая территория и вероятная многокорпусность повышают шансы на деление	Несколько арендаторов: склад, сервис, небольшое производство, логистика, агро-/пищевой пользователь	Выделить блоки, маршруты движения и зоны пользования, сделать базовую навигацию и разграничение, дооснастить ворота/учет/доступ при необходимости	Потенциально повышает ставку за м ² и ликвидность, но усложняет управление и стартовую подготовку
ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО- СКЛАДСКОЙ БАЗЫ	Рынок продажи Омской дает коридор 15 000–20 000 ₽/м ² для аналогов 2 000–5 000 м ² ; объект находится в понятной промышленной локации	Региональный производитель, логистический оператор, инвестор в промышленные активы, отраслевой покупатель агропереработки	Позиционировать объект не только как мельницу, но и как универсальную промышленную площадку; собрать пакет по инженерии, земле и логистике; подготовить понятную схему состава комплекса	Самый простой по управлению выход, но с более низкой вероятной ценой по сравнению с продажей “готового бизнеса”

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком / одному пользователю	Ставка 200–280 ₽/м²/мес.; валовый поток 745 660–1 043 924 ₽/мес.; 8,95–12,53 млн ₽/год; при 15% вакантности эффективный поток 7,61–10,65 млн ₽/год	2–4 мес. доведение + 4–8 мес. поиск арендатора + 3–6 мес. стабилизация	CAPEX 3–10 млн ₽ на подготовку, уборку, локальный ремонт, упаковку инженерии; риск узкого спроса на единый лот	38–97 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых до учета налогообложения и тяжелого CAPEX	10–20%	Нерелевантен как короткий выход; сценарий денежного потока	Базовый сценарий при подтверждении инженерии
Смешанная сдача по блокам	Ставка 230–320 ₽/м²/мес.; валовый поток 857 509–1 193 056 ₽/мес.; 10,29–14,32 млн ₽/год; при 10% вакантности эффективный поток 9,26–12,89 млн ₽/год	3–6 мес. подготовка и деление + 6–12 мес. набор арендаторов + 3–6 мес. стабилизация	CAPEX 6–15 млн ₽ на разделение, доступ, ворота, учет, локальную перепланировку; риск управленческой сложности и простоев между блоками	31–113 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых с учетом повышенного CAPEX	10–20%	Нерелевантен как короткий выход; сценарий денежного потока	Лучше по ликвидности, сложнее по реализации
Продажа целиком как есть	Цена реализации 56–75 млн ₽; 15 000–20 000 ₽/м²	6–12 мес. экспозиция / сделка	CAPEX 0–5 млн ₽ на предпродажную подготовку и упаковку; риск узкого спроса и торга	37–58 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	22–50% годовых в зависимости от срока и точки входа	30–50%	Рабочий сценарий выхода без арендной фазы
Быстрая продажа	Цена реализации 45–56 млн ₽; 12 000–15 000 ₽/м²	3–6 мес. экспозиция / сделка	CAPEX минимальный; ключевой риск — глубокий дисконт к “полной” стоимости	30–41 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	25–50% годовых	30–50%	Сценарий под ликвидность, не под максимизацию цены

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют подтвержденные **инженерные мощности и состав инфраструктуры**: при наличии газа, достаточного электроснабжения, воды и работающей логистики арендный сценарий заметно усиливается.
- Сценарии чувствительны к **степени универсальности объекта**: чем уже объект воспринимается как “только мельница”, тем уже спрос и ниже ликвидность.
- Для аренды критичны **вакантность и сроки набора арендаторов**; для продажи — **срок экспозиции и глубина торга**.
- Допустимые уровни входа наиболее чувствительны к **объему CAPEX** на запуск, разделение и приведение инженерии в рыночное состояние.
- Если в сделке не подтверждается право на ключевые элементы логистики и инженерии, верхние сценарии по ставке и цене становятся недостижимыми.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 55–58 МЛН Р или 14 800–15 600 Р/М². На этом уровне еще работает сценарий аренды целиком при подтвержденной инженерии и сценарий продажи целиком в верхней части рыночного диапазона. Ожидаемая вилка доходности — около 10–14% ГОДОВЫХ по аренде или 30% ROI по продаже в удачной упаковке. Уровень трактуется как верхний допустимый, потому что запас на CAPEX и ошибки допущений уже ограничен.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 45–55 МЛН Р или 12 100–14 800 Р/М². На этом уровне рабочими становятся и аренда целиком, и смешанная сдача по блокам, и продажа целиком. Ожидаемая вилка доходности — около 14–20% ГОДОВЫХ по арендным сценариям и 30–45% ROI по сценарию перепродажи. Это базовый рекомендованный уровень, потому что он сочетает достаточную гибкость по сценариям и приемлемый запас на доведение.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 38–45 МЛН Р или 10 200–12 100 Р/М². На этом уровне устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая мультиаренду с повышенным CAPEX и быструю продажу без потери экономики. Ожидаемая вилка доходности — около 18–24% ГОДОВЫХ по аренде и 35–50% ROI по перепродаже. Уровень комфортный, потому что создает запас к рискам узкого спроса, простоев и дополнительных работ.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по ЕГРН и составу лота	данные / юр	Высокий	Цена, реализуемость сделки, срок, возможность корректно считать сценарии продажи и аренды	Сверить состав сделки и границы лота до фиксации цены входа	Выписки ЕГРН по зданию 45:25:030702:392 и ЗУ 45:25:030702:696, состав объектов, вид права, обременения
Неподтвержденные инженерные мощности и состав инфраструктуры	тех / данные	Высокий	Ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость арендного сценария	Включать объект в переговоры только с учетом консервативного CAPEX и дисконта	Электрическая мощность, газ, вода, канализация, отопление, пожарка, работоспособность сушилки, весовой, генерации
Неподтвержденный правовой режим ж/д тупика и логистических сооружений	юр / тех	Высокий	Цена, ликвидность, ставка, интерес профильного пользователя	Фиксировать ценность ж/д составляющей только после документального подтверждения	Право собственности/аренды, договор примыкания, эксплуатационные договоры, техническое состояние путей
Узкий спрос на специализированный мукомольный формат	рынок	Высокий	Срок, цена, вакансия	Позиционировать объект шире: как индустриальную базу с агро-/пищевым уклоном, а не только как мельницу	Карта целевых пользователей, фактический интерес со стороны непрофильных индустриальных арендаторов/покупателей
Повышенный CAPEX на запуск, деление или приведение в рыночное состояние	тех / рынок	Средний	CAPEX, доходность, сроки стабилизации	Закладывать резерв в цене входа и поэтапный план работ	Ведомость дефектов, список первоочередных работ, смета на запуск и деление
Пожарные, санитарные и экологические ограничения для пищевого/пылевзрывоопасного производства	тех / юр	Средний	Реализуемость профильного использования, CAPEX, срок ввода	Сценарий эксплуатации строить от наиболее универсальной функции, а не только от пищевого производства	Пожарная документация, регламенты промбезопасности, экологические документы, категории помещений
Сложность продажи целиком	рынок	Средний	Срок, цена, глубина торга	Готовить параллельную упаковку под аренду и под широкую индустриальную продажу	Делимость площадки, возможность выделения функциональных блоков, рыночная реакция на разные форматы упаковки

Управленческая сложность при
мультиаренде

процедура

Средний

Вакансия, операционные
расходы, реализуемость

Закладывать отдельный контур
управления доступом,
территориями и коммунальным
учетом

Возможность разделения сетей,
доступа, зон погрузки и учета
коммунальных ресурсов

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив — это специализированный **ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС МУКОМОЛЬНОГО ПРОФИЛЯ** в сильной для индустриального использования локации Кургана. Как недвижимость, без жесткой привязки к стоимости бизнеса и оборудования, объект ориентируется на рынок производственно-складских баз ул. Омской и сопоставимых индустриальных коридоров города.

Текущая **РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ** оценивается в диапазоне **56–75 МЛН Р**, или порядка **15 000–20 000 Р/М²**. Для быстрой продажи вероятен диапазон около **45–56 МЛН Р**. Реалистичный **АРЕНДНЫЙ ОРИЕНТИР** для крупного единого лота — **200–280 Р/М²/МЕС.**, а для смешанной сдачи по блокам — **230–320 Р/М²/МЕС.** при наличии технической возможности деления.

Ключевые параметры, определяющие экономику объекта: **ПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ, ПРАВОВОЙ СТАТУС Ж/Д И СОПУТСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, СТЕПЕНЬ УНИВЕРСАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ОБЪЕМ САРХ НА ЗАПУСК И ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕЛЕНИЯ ПЛОЩАДКИ.**

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Промышленная локация в сформированном индустриальном коридоре Омской.
- Крупный земельный участок 23 574 м², полезный для логистики, маневров и открытого хранения.
- Подтвержденный производственно-складской профиль площадки и мукомольное использование.
- Потенциально сильный инженерно-логистический контур: ж/д составляющая, газ, генерация, сушилка, весовая, силосы.
- Возможность позиционирования как профильного агроперерабатывающего актива и как универсальной индустриальной базы.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Спрос на специализированный мукомольный формат значительно уже, чем на универсальное производство/склад.
- Часть ключевых параметров пока подтверждена только описанием продавца и косвенными открытыми источниками.
- Прямых аналогов продажи именно мукомольных имущественных комплексов мало, поэтому оценка опирается на бенчмарки производственно-складских баз.
- Продажа целиком может быть длительной, а мультиаренда — управленчески сложной.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА/ЭКСПЛУАТАЦИЯ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА С АГРО-/ПИЩЕВЫМ ИЛИ ЛАЙТ-ИНДАСТРИАЛ УКЛОНОМ. Эта стратегия выбрана как базовая по трем причинам. Во-первых, рынок аренды позволяет монетизировать сильные стороны объекта без необходимости сразу найти редкого покупателя на весь специализированный комплекс. Во-вторых, экономически арендный сценарий дает лучший потенциал доходности относительно рыночной стоимости недвижимости. В-третьих, он сохраняет опциональность: стабилизированный объект затем можно продавать уже как доходный индустриальный актив.

ОСНОВНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ БАЗЫ. Этот сценарий проще в реализации и не требует длительного операционного управления, но уступает арендному по гибкости и зависит от нахождения подходящего единого покупателя. По рыночной логике такой покупатель будет оценивать объект прежде всего как индустриальную недвижимость, а не как уникальный мукомольный бизнес, если технологический и правовой контур не подтвержден полностью.

МЕНЕЕ ПРИОРИТЕТНЫЙ СЦЕНАРИЙ — МУЛЬТИАРЕНДА ПО БЛОКАМ. Он может повысить ставку и ликвидность, но требует большего CAPEX, более сложного управления, деления территории и инженерии. Его имеет смысл реализовывать только если осмотр и техдокументация подтвердят реальную делимость комплекса.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения инженерии, понятного правового состава лота и возможности быстро упаковать объект как универсальную индустриальную площадку, а не только как мельницу.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ МОЩНОСТИ И СОСТАВ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

Это один из ключевых рисков, потому что именно инженерия определяет, сможет ли объект работать как арендуемый производственный комплекс и какую ставку он удержит. Риск влияет на ставку, CAPEX, сроки запуска и реализуемость базовой стратегии. Главное действие — документально подтвердить электрическую мощность, газ, воду, канализацию, отопление, пожарный и технологический контур.

02

НЕХВАТКА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО СОСТАВУ ЛОТА И Ж/Д ИНФРАСТРУКТУРЕ.

Риск критичен, потому что влияет сразу на цену входа, структуру сделки и возможность корректно оценить ликвидность. Если ж/д тупик, часть строений или земля не входят в сделку либо обременены, экономика может измениться существенно. Главное действие — получить свежие выписки ЕГРН и комплект документов по ж/д и вспомогательным сооружениям.

03

УЗКИЙ СПРОС НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ МУКОМОЛЬНЫЙ ФОРМАТ.

Риск ключевой, потому что напрямую влияет на срок экспозиции, глубину торга и вакансию. Даже сильная площадка может продаваться долго, если подается как “только мельница”. Главное действие — упаковать объект через широкую индустриальную полезность: территория, логистика, хранение, производство, склад, агро-/пищевой контур.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по входу выглядит так: **БАЗОВЫМ РАБОЧИМ УРОВНЕМ СЛЕДУЕТ СЧИТАТЬ 45–55 МЛН Р.** Именно в этой зоне объект можно покупать как недвижимость с расчетом на два рабочих сценария — аренду/эксплуатацию и продажу целиком — без чрезмерной зависимости от оптимистичных допущений. Если цена сделки уходит выше **55–58 МЛН Р**, экономика становится чувствительной к любым сбоям по инженерии, срокам и CAPEX. Если вход удастся опустить в зону **38–45 МЛН Р**, появляется комфортный запас для запуска, деления и торга по срокам.

До сделки критично подтвердить: **ПРАВОВОЙ СОСТАВ ЛОТА, ПЛОЩАДЬ И ГРАНИЦЫ УЧАСТКА, НАЛИЧИЕ ОБРЕМЕНЕНИЙ, ФАКТИЧЕСКИЙ СОСТАВ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ, ПРАВА НА Ж/Д ТУПИК, ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ МОЩНОСТЬ, ГАЗ, ВОДУ, КАНАЛИЗАЦИЮ, ПОЖАРНУЮ И ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ, А ТАКЖЕ СОСТАВ ОБОРУДОВАНИЯ И ЕГО ВКЛЮЧЕНИЕ В ПРЕДМЕТ СДЕЛКИ.** Без этого покупатель рискует переплатить за функционал, который не закреплен юридически или требует существенных вложений.

Первоочередные действия, вытекающие из выбранной стратегии:

- собрать полный документарный пакет по земле, зданиям и логистической инфраструктуре;
- провести технический осмотр с фиксацией инженерии и дефектов;
- разделить в презентации стоимость недвижимости и стоимость оборудования/бизнеса;
- подготовить два параллельных рыночных пакета: под аренду крупному пользователю и под продажу как универсальной индустриальной базы;
- если делимость подтверждается — сформировать схему блоков и перечень минимального CAPEX для мультиаренды.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ КАК ИНТЕРЕСНЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ КЕЙС ПРИ ДИСЦИПЛИНИРОВАННОМ ВХОДЕ И ЖЕСТКОЙ ПРОВЕРКЕ ИНЖЕНЕРНО-ПРАВОВОГО КОНТУРА**. Наилучший баланс доходности и риска дает покупка по целевому уровню с последующей арендной эксплуатацией либо, как минимум, с возможностью быстро переключиться на продажу целиком без потери экономики.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственная база 1709,8 м², ул. Омская, 84к1 – CIAN](#)
- [Склад / производственная база 1709,8 м², ул. Омская, 84к1 – CIAN](#)
- [Производственная база 1980 м², ул. Омская, 153 – CIAN](#)
- [Производственная база 2100 м², ул. Омская, 179А – CIAN](#)
- [Производственный комплекс 5000 м², ул. Омская, 140 – CIAN](#)
- [Производственная база 11008 м², ул. Омская, 179А – CIAN](#)
- [Земельный участок 9174 м², ул. Омская, 163А – CIAN](#)
- [Земельный участок 9400 м², ул. Стройбаза, 6 – CIAN](#)
- [Земельный участок 2700 м², ул. Промышленная, 8 – CIAN](#)
- [Каталог производственных объектов на ул. Омская, Курган – CIAN](#)

АРЕНДА

- [Производственный цех 520 м², ул. Омская, 179 – CIAN](#)
- [Склад / производство 2000 м², ул. Омская, 179Бк4 – CIAN](#)
- [Производственное помещение 80 м², ул. Омская, 148В – CIAN](#)
- [Склад 1298,1 м², ул. Омская, 132И – CIAN](#)
- [Складской комплекс 1700 м², ул. Омская, 173к7 – CIAN](#)
- [Производственно-складское здание 33017,7 м², ул. Автозаводская, 5 – CIAN](#)

[Ссылка на карту](#)