

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Владимирская обл, г Муром, ш
Владимирское, д 15А

СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

Владимирская обл., г. Муром, ш. Владимирское, д. 15А
Нежилое здание · Здание складского назначения
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое здание складского назначения, класс В
	Площадь	1 383,5 м ² ; земельный участок 2 367 м ²
	Адрес / микрорасположение	Владимирская обл., г. Муром, ш. Владимирское, д. 15А; первая линия, выезд на городскую магистраль, около 5 км до развязки М-12
	Этаж / вход / формат	1 этаж; торгово-складской формат; 3 воротных проема / доковых ворот; подъезд автотранспорта

	Ключевые параметры	Высота 8 м, шаг колонн 10 м, топпинговый пол, автономное отопление, газ, вода/водоотведение, вентиляция, кондиционирование, 150 кВт, пожаротушение
	Текущее использование	Действующий торгово-складской объект; по открытым источникам по адресу работает строительно-садовый комплекс «Строим сами»
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	62–70 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	44 814–50 614 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача целиком одному арендатору как теплый склад / light industrial / торгово-складской объект; ориентир ставки 240–300 ₽/м²/мес, потенциальный арендный поток 332 040–415 050 ₽/мес валовый, стабилизированный поток порядка 3,6–4,5 млн ₽/год; потенциальная доходность зависит от уровня входа и в рабочем коридоре составляет около 10–14% годовых
	Срок	2–5 мес на упаковку предложения, поиск арендатора и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа конечному пользователю как есть; ориентир 62–70 млн ₽, или 44 814–50 614 ₽/м²; типовой срок экспозиции 6–12 мес
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом; ориентир 54–60 млн ₽, или 39 030–43 368 ₽/м²; срок 3–6 мес
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Современное здание 2020 года; высота 8 м и 3 воротных проема; отопление, газ, вода, 150 кВт; первая линия и близость к М-12
	Слабые стороны	Тонкий рынок складов в Муроме; чек для локального покупателя высокий; участок ограниченного размера относительно площади здания; часть ликвидности завязана на подтверждение юрстатуса и параметров эксплуатации
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	38–40 млн ₽, или 27 467–28 912 ₽/м²; при таком входе рабочими становятся аренда как основной сценарий и последующая продажа конечному пользователю; ориентир доходности 10–14% годовых по аренде и 35–50% ROI по перепродаже
	Комфортный вход	34–36 млн ₽, или 24 576–26 020 ₽/м²; создает запас на торг, вакансию, упаковку и возможный CAPEX; устойчиво работают аренда, продажа как есть и быстрая продажа; ориентир доходности 11–15% годовых по аренде и 45%+ ROI по продаже
	Максимальный вход	42–43 млн ₽, или 30 357–31 080 ₽/м²; на верхней границе проходит аренда и продажа конечному пользователю, но запас по рискам уже ограничен

Критично
подтвердить до
сделки

ВРИ и градзону участка, состав прав на здание и землю, обременения, фактический договорный статус действующего бизнеса, параметры пожарной системы, формат разгрузки и достаточность площадки под маневрирование грузового транспорта

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Владимирская обл., г. Муром, ш. Владимирское, д. 15А
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	33:26:010203:520
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР УЧАСТКА	33:26:010203:19
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание · здание складского назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 1 383,5 м ² + земельный участок 2 367 м ²
ГОД ПОСТРОЙКИ	2020
ЭТАЖНОСТЬ	1 этаж

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Одноэтажный торгово-складской формат; по экспозиции — склад около 1 079 м ² и торговая зона около 250 м ²
ВЫСОТА / СЕТКА КОЛОНН	Высота потолков 8 м; шаг колонн 10 м
ВОРОТА / РАЗГРУЗКА	3 воротных проема / доковых ворот; на фото подтверждаются крупноформатные ворота, формат разгрузки визуально близок к «в ноль»
ПОЛ / НАГРУЗКА	Топпинговый пол; нагрузка на пол в предоставленных данных не указана
КОНСТРУКТИВ	Стены — сэндвич-панель 150 мм; кровля — утепленная мембрана 150 мм

ОТОПЛЕНИЕ / КЛИМАТ	Автономное отопление, теплый пол, тепловентиляторы, вентиляция, кондиционирование
ИНЖЕНЕРИЯ	Электроснабжение 150 кВт, газоснабжение, вода и водоотведение, наружное освещение, интернет, сигнализация, пожаротушительные системы
Ж/Д	Железнодорожные пути отсутствуют
ТЕРРИТОРИЯ / ПОДЪЕЗДЫ	Участок в собственности владельца актива; асфальтированная площадка перед фасадом, парковочная разметка, подъезд к воротам
РЕЖИМ ЭКСПЛУАТАЦИИ	Актив в эксплуатации, бизнес действующий

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Владимирское шоссе, первая линия; смешанная коммерческо-производственная среда с концентрацией строительного и складского профиля
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Около 5 км до развязки М-12; в шаговой доступности остановка общественного транспорта
ГОРОДСКИЕ СВЯЗИ	Около 120 км до Владимира, 185 км до Нижнего Новгорода, 350 км до МКАД
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	По адресу подтвержден строительно-садовый комплекс «Строим сами»; на оси Владимирского и соседних шоссе расположены объекты строительного, торгово-складского и производственного профиля
СКЛАДСКАЯ ЛОГИКА ЛОКАЦИИ	Локация подходит для городской дистрибуции, стройматериалов, теплого склада и легкого производства; ограничений движения грузового транспорта в предоставленных данных не зафиксировано

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована широкая база публичного предложения по Мурому и ближайшей зоне: в открытых витринах зафиксировано 39 объявлений о продаже помещений по Мурому на ЦИАИ, 54 коммерческих объекта на Этажах, включая 12 предложений в сегменте «база / склад / производство». Для прямого сопоставления с объектом использовались отдельно стоящие складские и производственно-складские здания, а также крупные производственные базы, конкурирующие за одного и того же покупателя.

География базы: в первую очередь индустриальные оси Муром и ближайшая городская зона — Владимирское, Радиозаводское, Меленковское, Карачаровское шоссе; при необходимости база расширялась до города и ближнего пояса. Сильная сторона базы — она отражает реальное предложение конечному покупателю в городе. Ограничение — рынок тонкий, а часть объектов относится к смешанному формату «склад / производство / ПСН», поэтому выводы по цене требуют осторожности. Для обоснования рыночной стоимости объекта база достаточна, но для сверхточной калибровки премии за качество и скорость экспозиции запас наблюдений ограничен.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/ -)
1	ЦИАН	Муром, Радиозаводское ш., 23/1	869,1 м ²	23 900 000 ₽	27 500 ₽/ м ²	Отдельно стоящее складское здание, участок 20 сот., офис около 70 м ² , 100 кВт	Меньше по площади, слабее по инженерии и качеству продукта; нет подтвержденной сопоставимой премии за современный формат	—
2	Этажи	Муром, Меленковское ш., 21	531,9 м ²	37 000 000 ₽	69 562 ₽/ м ²	Производственно-складской комплекс, участок 42 сот., газ, скважина, огражденная территория	Сильнее участок, но объект существенно меньше; цена за м ² поддержана малым размером блока и форматом первой линии	+
3	ЦИАН	Муром, Карачаровское ш., 5	358 м ²	14 000 000 ₽	39 106 ₽/ м ²	Отдельно стоящее здание, ремонт 2021, сэндвич-панели, газовое отопление, вода и канализация	Значительно меньшая площадь, иная логика спроса и ниже чек; по размеру более ликвидный лот	+
4	ЦИАН	Муром, Меленковское ш., 17Б	13 000 м ²	58 500 000 ₽	4 500 ₽/м ²	Крупный производственный корпус, требует вложений	Несопоставимо крупнее, существенно хуже по качеству и капиталоемкости	—

5	Этажи / каталог	Муром, имущественный комплекс	около 4 054 м ²	100 000 000 Р	около 24 700 Р/м ²	Крупный производственный комплекс, земля в собственности	Более крупный и менее ликвидный лот; ниже цена за м ² из-за масштаба и иного профиля покупателя	–
---	--------------------	-------------------------------------	-------------------------------	------------------	----------------------------------	--	--	---

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По широкому индустриальному пулу Муром и ближней зоны предложения лежат примерно в диапазоне 4 500–69 562 Р/м², но этот коридор слишком широк и включает объекты разного качества и формата.
- По более релевантным городским отдельно стоящим производственно-складским объектам рабочий диапазон уже: около 27 500–69 562 Р/м², при этом крупные и капиталоемкие комплексы торгуются заметно дешевле за 1 м².
- Типовая рыночная цена для качественного городского объекта площадью около 800–1 500 м² выглядит в коридоре 45 000–51 000 Р/м², что дает ориентир стоимости объекта порядка 62–70 млн Р.
- Средний ориентир по релевантной городской выборке находится около 40 000–43 000 Р/м², но subject вправе стоять выше средней благодаря году постройки, одноэтажности, высоте 8 м, отоплению, воротам и первой линии.
- Типовой покупатель — конечный пользователь: дистрибьютор, торгово-складская компания, производственный бизнес, оператор стройматериалов или light industrial. Для пассивного инвестора текущая публичная цена выглядит высокой относительно арендного потенциала.
- Ликвидность рынка невысокая: типовой срок экспозиции по городским индустриальным объектам — около 6–12 мес, а по крупным или завышенным лотам дольше. На срок продажи сильнее всего влияют общий чек, современность продукта, выезд на магистраль и готовность к использованию без дополнительного CAPEX.
- Наблюдаемый публичный дисконт «заявлено → более поздний прайс» по локальному рынку составляет от символических 3% до 14–15%. Для самого объекта уже прослеживается мягкая коррекция ask-цены примерно на 2,8%.
- Влияние размера лота на цену выражено явно: мелкие блоки до 400 м² держат около 39 000–70 000 Р/м² и продаются быстрее; средние блоки 500–1 500 м² — около 27 500–51 000 Р/м² и являются основным конкурентным сегментом; крупные комплексы 4 000 м²+ — около 4 500–25 000 Р/м² и менее ликвидны. Для subject это означает, что премия за качество возможна, но высокий чек ограничивает круг покупателей.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Арендный анализ выполнен на основе массива складских и производственно-складских объявлений по Мурому: в открытых витринах зафиксировано 4 объявления именно по складам на ЦИАН, 19 объявлений аренды помещений по Мурому в более широком срезе, а также ряд архивных и текущих предложений на ONREALT и Этажах. Поскольку рынок тонкий, в анализ включались не только «чистые склады», но и производственно-складские блоки, конкурирующие за аналогичный спрос.

География базы: Владимирское, Меленковское, Радиозаводское и другие городские шоссе, а также отдельные промышленные локации города. Сильная сторона базы — она показывает реальный ценовой коридор и зависимость ставки от формата, отопления и площади. Ограничение — большое число архивных карточек и смешение типов продукта, поэтому выводы по фактическим сделкам и дисконту ask→deal ограничены. По условиям рынка в части объявлений встречаются форматы с НДС внутри ставки и коммунальными отдельно; единый стандарт условий по городу не прослеживается.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ONREALT	Муром, Владимирское ш., 15	250 м ²	65 000 Р/ мес	260 Р/м ² / мес	Не раскрыты	Меньший отапливаемый блок в той же оси; выше ставка за счет меньшей площади	+

2	ONREALT	Муром, Владимирское ш., 5	198 м ²	33 660 ₽/ мес	170 ₽/м ² / мес	Не раскрыты	Меньший блок, класс А по объявлению, пандус, высота 7 м; рынок малых складов	+
3	ONREALT	Муром, Меленковское ш., 15	1 200 м ²	120 000 ₽/ мес	100 ₽/м ² / мес	Не раскрыты	Крупный склад с пристроем, высота 6 м; слабее по качеству и рыночной упаковке	–
4	Этажи	Муром, Меленковское ш., 23	900 м ²	68 000 ₽/ мес	75,56 ₽/м ² / мес	Не раскрыты	Склад/производство в более базовом формате; ниже ставка из-за класса продукта	–
5	ONREALT	Муром, Радиозаводское ш., 23Г	380 м ²	150 000 ₽/ мес	394,74 ₽/ м ² /мес	Без залога/комиссии/ предоплаты по объявлению	Отапливаемый инженерно насыщенный блок, меньшая площадь, офис и кондиционирование	+
6	ONREALT	Муром, ул. Воровского, 82А	190 м ²	69 000 ₽/ мес	363,16 ₽/ м ² /мес	Не раскрыты	Малый блок со стеллажами, офисом и холодильной камерой; выше ставка за счет размера и готовности	+

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Общий наблюдаемый диапазон ставок по смешанному пулу Мурома широкий: от 75–100 ₽/м²/мес для крупных базовых складов до 350–400+ ₽/м²/мес для меньших отапливаемых и инженерно насыщенных блоков.
- Для объекта уровня subject, с отоплением, газом, высотой 8 м, 3 воротами и современной оболочкой, ориентир по рыночной ставке лежит выше холодных складов и ближе к сегменту теплого склада / light industrial: примерно 240–300 ₽/м²/мес при сдаче целиком.
- Типовой арендатор — локальный или межрегиональный дистрибьютор, торгово-складская компания, оператор стройматериалов, легкое производство, фасовка, сборка, mixed-use «склад + шоурум/торговая зона».
- Типовые условия рынка неоднородны: по части объектов НДС включен, коммунальные платежи могут оплачиваться отдельно; встречаются гибкие входные условия без комиссии и с минимальным депозитом.
- Ликвидность аренды в Муроме умеренная: малые блоки уходят быстрее, крупные блоки 800–1 500 м² требуют более узкого спроса. Для subject реалистичный срок поиска арендатора и стабилизации — 2–5 мес при корректной упаковке.
- Статистически надежно оценить дисконт ask→deal по аренде нельзя: публичный рынок в основном показывает только заявленные ставки и статусы архивов.
- Влияние размера блока выражено отчетливо: мелкие блоки до 200 м² обычно держат 170–395 ₽/м²/мес и более ликвидны; средние блоки 200–500 м² — порядка 160–260+ ₽/м²/мес; крупные блоки 900–1 200 м² в базовом формате — 75–100 ₽/м²/мес. Для subject это означает, что ставка при сдаче целиком будет ниже ставок малых блоков, но заметно выше холодных складов благодаря качеству продукта.
- Ключевые факторы снижения вакантности для объекта: отопление, высота 8 м, 3 воротных проема, расположение на городской магистрали и близость к М-12.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту выявлена собственная публичная экспозиция продажи по адресу Владимирское ш., 15А. Зафиксирован как минимум один прямой листинг, при этом в открытых источниках есть признаки параллельной публикации на нескольких площадках.

- Формат экспозиции: продажа объекта целиком как склад / ПСН / имущественный комплекс.
- Диапазон публичной ask-цены: 70–72 млн ₽, или 50 542–51 986 ₽/м².
- Первая зафиксированная дата публикации: 26.08.2025; обновление — 04.02.2026.

- Подтвержденный срок экспозиции: не менее 5 месяцев.
- Динамика ask-цены: снижение примерно с 72 млн ₽ до 70 млн ₽, то есть около 2,8%.
- Признаки долгой продажи: присутствуют; объект тестирует верхний рыночный диапазон.

Вывод: текущая и прошлая экспозиция указывают, что объект ликвиден для своего сегмента, но по верхней цене продается небыстро. Это подтверждает необходимость торга для инвестиционного входа и говорит о том, что рынок воспринимает лот скорее как объект для конечного пользователя, чем как готовый инвестиционный продукт.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент складских и производственно-складских объектов Муром активен, но неглубок. Основной спрос формируют производственные компании, дистрибьюторы и торгово-складские операторы. Для рассматриваемого объекта это означает хорошую рыночную применимость как теплого склада / light industrial, но также высокую зависимость цены продажи от числа конечных пользователей, а не от широкого пула инвесторов.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача целиком одному арендатору как теплый склад / light industrial / торгово-складской объект	Рынок аренды качественных отапливаемых объектов в Муроме поддерживает ставку выше холодных складов; объект имеет высоту 8 м, 3 воротных проема, отопление, газ, 150 кВт и первую линию	Дистрибьютор, оптовая компания, оператор стройматериалов, легкое производство, mixed-use пользователь	Упаковать объект как готовый теплый склад, описать схему разгрузки и мощности, подготовить арендную презентацию, вывести в экспозицию с акцентом на М-12 и торгово-складской формат	Основной денежный поток; выше устойчивость, чем при продаже по верхней цене; более широкая база пользователей, чем у сценария продажи инвестору
Продажа конечному пользователю как есть	Рынок продажи поддерживает премию за современное одноэтажное здание на шоссе, но чек ограничивает круг покупателей; объект уже понятен по функционалу и находится в эксплуатации	Производственный бизнес, дистрибьютор, торгово-складская компания, оператор стройматериалов	Сохранить объект в рабочем состоянии, подготовить пакет по эксплуатации, сделать акцент на готовности к въезду и собственном земельном участке	Позволяет выйти в абсолютную цену 62–70 млн ₽, но срок сделки выше, а результат сильнее зависит от появления конкретного конечного пользователя
Быстрая продажа с дисконтом	Локальный рынок чувствителен к чеку и сроку экспозиции; публичные аналоги показывают коррекцию цены при длительной продаже	Покупатель под собственное использование с ограниченным бюджетом, локальный предприниматель, инвестор с консервативным входом	Снизить цену до коридора быстрой сделки, усилить упаковку по инженерии и логистике, сфокусировать маркетинг на местном конечном пользователе	Ускорение сделки до 3–6 мес, но ценой дисконта к рыночной стоимости

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком	Ставка 240–300 ₽/м ² /мес; валовый поток 332 040–415 050 ₽/мес; валовый поток 3,98–4,98 млн ₽/год; стабилизированный поток при заполняемости 90%: 3,58–4,48 млн ₽/год	2–5 мес: упаковка + поиск арендатора + стабилизация	Маркетинг и легкая предпродажная/предарендная упаковка 0,3–0,8 млн ₽; риск — срок поиска арендатора и условия рынка по КУ/НДС	18–45 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых; рабочий верх для данного объекта — около 42–43 млн ₽	10–14% при входе 32–43 млн ₽	Нерелевантен для удержания как арендного актива	Основной сценарий
Продажа как есть конечному пользователю	Цена реализации 62–70 млн ₽; 44 814–50 614 ₽/м ²	6–12 мес экспозиции / сделки	Упаковка и маркетинг 0,5–1,0 млн ₽; риск — длинная экспозиция и торг из-за высокого чека	41–53 млн ₽ при целевой доходности 30–50% годовых	30–50% годовых при входе в допустимом диапазоне	Около 30–50%	Работает только при входе существенно ниже текущего ask
Быстрая продажа	Цена реализации 54–60 млн ₽; 39 030–43 368 ₽/м ²	3–6 мес экспозиции / сделки	Маркетинг 0,3–0,7 млн ₽; риск — необходимость более глубокого дисконта к рынку	36–46 млн ₽ при целевой доходности 30–50% годовых	30–50% годовых при входе в допустимом диапазоне	Около 30–50%	Сценарий на случай приоритета скорости над ценой

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияет реальная рыночная ставка аренды для блока 1 383,5 м²: отклонение на 20–30 ₽/м²/мес заметно меняет допустимый уровень входа.
- Сценарий аренды чувствителен к сроку вакансии: дополнительная задержка на 3–4 месяца существенно снижает итоговую доходность первого года.
- Сценарии продажи чувствительны к глубине торга конечного покупателя: переход от 70 млн ₽ к 62 млн ₽ заметно сужает допустимый вход.
- Критично влияние подтверждения юридического и технического статуса: ВРИ, обременения, реальный состав прав, параметры пожарной системы и логистики напрямую влияют на круг покупателей и арендаторов.
- Отсутствие точных данных по эксплуатационным расходам ограничивает точность расчета чистой, а не валовой доходности арендного сценария.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 42–43 млн ₽, или 30 357–31 080 ₽/м². На этом уровне еще работает базовый арендный сценарий и продажа конечному пользователю при успешной сделке ближе к верхней части рынка. Ориентир доходности — около 10–12% годовых по аренде и 30%+ по продаже. Это верхняя допустимая граница без запаса по рискам.

- **Целевой уровень входа:** 38–40 млн ₽, или 27 467–28 912 ₽/м². На этом уровне рабочими становятся основная аренда и продажа как есть, а экономика остается приемлемой даже при умеренном торге и неидеальной скорости экспозиции. Ориентир доходности – 10–14% годовых по аренде и 35–50% ROI по продаже. Это базовая рекомендация.
- **Комфортный уровень входа:** 34–36 млн ₽, или 24 576–26 020 ₽/м². На этом уровне устойчиво работают практически все реалистичные сценарии, включая быструю продажу, и остается запас под вакансию, легкий CAPEX и отклонение рыночных допущений. Ориентир доходности – 11–15% годовых по аренде и 45%+ ROI по продаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/ СРОК/СТАВКА/ ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Тонкий локальный рынок и высокий чек объекта	Рынок	Высокий	Цена, срок, вакансия, реализуемость	Заходить только с дисконтом к ask; упаковывать объект под конечного пользователя и под аренду одновременно	Подтвердить глубину локального спроса на блок 1 000–1 500 м ² и отклик по тестовой экспозиции
Нехватка критичной юридической информации по ВРИ, градзоне, обременениям и титулу	Данные	Высокий	Цена, реализуемость, срок, круг сценариев	Сделку структурировать только после полной правовой верификации	Выписка ЕГРН на здание и участок, ПЗЗ/градзона, наличие ограничений, сервитутов, ипотеки, подтверждение собственника
Нехватка критичной технической информации по нагрузке на пол, формату разгрузки и достаточности маневровой зоны	Данные	Средний	Ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость складского сценария	Подготовить технический пакет объекта для арендатора и покупателя	Подтвердить нагрузку на пол, высоту под фермами, формат ворот, наличие/отсутствие докового оборудования, возможность маневра фур и зону разгрузки
Пожарная система может не соответствовать ожиданиям части складских пользователей	Тех	Средний	Ставка, вакансия, CAPEX	Подготовить документы по пожарной защите и, при необходимости, заложить модернизацию	Состав и класс пожаротушения, пожарная сигнализация, соответствие нормативам для текущих и планируемых сценариев
Зависимость от одного арендатора в базовом сценарии	Рынок	Средний	Вакансия, поток, срок	Формировать резервный сценарий быстрой продажи и опционально рассматривать деление, если это не разрушает логистику	Наличие технической делимости, отдельного доступа и возможности автономного использования частей здания
Ограниченность участка относительно площади здания	Тех	Средний	Ставка, цена, реализуемость, CAPEX	Максимально прозрачно показать схему движения транспорта и фактическое использование прилегающей территории	План участка, зоны парковки, разгрузки, разворота, фактическое число машино-мест и грузовых позиций

Неопределенность по составу и условиям действующего бизнеса на объекте	Процедура	Средний	Срок, реализуемость, цена	До сделки отделить недвижимость от операционного бизнеса и документально описать режим освобождения / передачи	Есть ли долгосрочные договоры, какие площади заняты, на каких условиях объект передается покупателю
--	-----------	---------	---------------------------	--	---

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект – современное одноэтажное складское здание 2020 года в Муроме, совмещающее складскую и торгово-складскую функцию. Для локального рынка это качественный продукт: высота 8 м, 3 воротных проема, отопление, газ, 150 кВт, топпинговый пол, первая линия и близость к М-12. По рынку продажи реалистичный ориентир для конечного покупателя составляет 62–70 млн ₽, или 44 814–50 614 ₽/м². По рынку аренды объект можно рассматривать как теплый склад / light industrial с рабочей ставкой 240–300 ₽/м²/мес и стабилизированным потоком порядка 3,6–4,5 млн ₽/год. Ключевые драйверы стоимости и ставки – качество здания, логистика, инженерия и ограниченная, но реальная глубина спроса в Муроме.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Современное здание 2020 года в эксплуатации, без признаков морально устаревшего продукта.
- Хороший складской профиль для города: высота 8 м, 3 воротных проема, одноэтажность, топпинговый пол, отопление.
- Сильная инженерная база: газ, вода, водоотведение, вентиляция, кондиционирование, 150 кВт, пожаротушение.
- Первая линия на Владимирском шоссе и транспортная связность с М-12.
- Земельный участок находится в собственности владельца актива.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Рынок складской недвижимости Муромы узкий; высокий чек сужает круг покупателей и арендаторов.
- Текущая публичная цена продажи находится в верхней части локального рынка и уже показывает признаки долгой экспозиции.
- Инвестиционная логика покупки не бьется по текущему ask без существенного дисконта.
- Не все критичные юридические и технические параметры подтверждены документально в предоставленных данных.
- Ликвидность аренды целиком зависит от нахождения одного подходящего пользователя, если не реализовывать деление.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия для объекта – **АРЕНДА ЦЕЛИКОМ ОДНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ** как теплого склада / light industrial / торгово-складского здания, а продажу рассматривать как альтернативный выход. Эта стратегия выбрана потому, что сам продукт по качеству сильнее средней городской базы, но локальный рынок покупки тонкий и при текущем ценовом ожидании ориентирован скорее на редкого конечного пользователя. Арендный сценарий опирается на реальный спрос со стороны дистрибьюторов, операторов стройматериалов и производственно-складских пользователей, а также на технические параметры объекта, которые поддерживают ставку выше холодных складов.

Количественно базовая логика подтверждается тем, что при входе около 38–40 млн ₽ арендный сценарий дает рабочую доходность порядка 10–14% годовых, а продажный сценарий остается дополнительной опцией. Продажа как основная стратегия менее приоритетна, потому что зависит от появления конкретного конечного пользователя, требует более длинной экспозиции и при входе близко к текущему ask практически не оставляет инвестору доходности. Быстрая продажа – резервный сценарий, полезный только если целью становится скорость выхода, а не максимизация цены.

Реализация базовой стратегии зависит от трех условий: объект должен быть юридически чистым, технические параметры должны быть подтверждены документально, а маркетинговая упаковка должна позиционировать его именно как современный теплый склад / light industrial, а не как абстрактное ПСН.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ТОНКИЙ РЫНОК И ВЫСОКИЙ ЧЕК.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет и на срок продажи, и на арендную вакансию, и на глубину торгова. Даже качественный объект в Муроме не имеет широкого пула покупателей. Критичное действие: входить только с дисконтом к верхней публичной цене и тестировать спрос через корректную упаковку.

02

НЕПОЛНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ВЕРИФИКАЦИЯ.

Риск относится к числу ключевых, потому что без подтвержденных ВРИ, градзоны, титула и отсутствия обременений нельзя полноценно защищать ни цену, ни арендный сценарий. Он влияет на реализуемость сделки и круг допустимых форматов использования. Критичное действие: правовая проверка ЕГРН, ПЗЗ и ограничений до подписания сделки.

03

НЕПОЛНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ВЕРИФИКАЦИЯ СКЛАДСКОГО ПРОДУКТА.

Для склада критичны нагрузка на пол, формат разгрузки, реальные возможности фур и состав пожарной системы. Этот риск влияет на ставку аренды, круг арендаторов и возможный CAPEX. Критичное действие: собрать технический паспорт эксплуатации и подтвердить все параметры, которые важны для складского пользователя.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так: **РАБОЧИЙ УРОВЕНЬ ВХОДА — 38–40 МЛН Р**, комфортный — 34–36 млн Р, а вход выше 42–43 млн Р уже резко сокращает запас по рискам. Именно целевой коридор 38–40 млн Р позволяет одновременно держать в модели арендный сценарий как основной и продажу как дополнительный выход, не завязываясь на чрезмерно оптимистичный рынок.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки должны быть подтверждены: правовой статус здания и участка, ВРИ и градзона, отсутствие критичных обременений, фактический режим передачи объекта вместе с действующим бизнесом или без него, параметры пожарной системы, нагрузка на пол, формат разгрузки и достаточность площадки для грузового транспорта. Эти параметры напрямую определяют, можно ли полноценно реализовать складской сценарий без непредвиденного CAPEX и без потери ставки.

Первые действия по выбранной стратегии:

- зафиксировать целевой ценовой коридор входа и вести переговоры от экономики аренды, а не от текущего ask продавца;
- собрать полный юридический и технический пакет по объекту;
- подготовить арендную упаковку объекта: планировка, фото, схема разгрузки, перечень инженерии, сценарии использования;
- позиционировать объект на рынке как теплый склад / light industrial / торгово-складской комплекс у М-12;
- параллельно держать продажный выход для конечного пользователя как альтернативный канал монетизации.

Итоговая рекомендация: объект интересен **ТОЛЬКО ПРИ ГЛУБОКОМ ДИСКОНТЕ К ТЕКУЩЕЙ ПУБЛИЧНОЙ ЦЕНЕ**. Для конечного пользователя по рынку он выглядит качественно и понятен; для инвестора его ценность раскрывается через аренду и последующую гибкость выхода, но не через покупку по верхней границе текущей экспозиции.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Склад 869 м², Радиозаводское ш., 23/1 — Циан](#)
- [База / склад / производство 531,9 м², Меленковское ш., 21 — Этажи](#)
- [Производственное здание 13 000 м², Меленковское ш., 17Б — Циан](#)
- [Здание 358 м², Карачаровское ш., 5 — Циан](#)
- [Складское помещение 152,1 м², пос. Механизаторов — Этажи](#)
- [Каталог складов и производств Муром — Этажи](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Склад / ПСН 1385 м², Владимирское ш., 15А — Move.ru](#)

АНАЛОГИ

- [Здание склада 198 м², Владимирское ш., 5 — OnRealt](#)
- [Отапливаемый склад / производство 250 м², Владимирское ш., 15 — OnRealt](#)
- [Склад с пристроем 1200 м², Меленковское ш., 15 — OnRealt](#)
- [Склад / производство 900 м², Меленковское ш., 23 — Этажи](#)
- [Производственное помещение 500 м², Меленковское ш., 15 — Циан](#)
- [Склад / производство 200 м², ул. Куйбышева, 3А — OnRealt](#)
- [Неотапливаемый склад 41 м², ул. Мечникова, 28 — OnRealt](#)
- [Склад 100 м², Коммунальная ул., 40 — OnRealt](#)
- [Отапливаемый склад 380 м² с офисом, Радиозаводское ш., 23Г — OnRealt](#)
- [Склад 190 м² с офисом, ул. Воровского, 82А — OnRealt](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Здание склада / ПСН 1385 м², Владимирское ш., 15А — Move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)