

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Мурманская обл, Кольский р-н,
пгт Мурмаши, ул Причальная

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС АВТОБАЗЫ

Мурманская область, Кольский район, пгт Мурмаши-3, ул. Причальная, д. 3
Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения
Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	8 339,8 м ² зданий на земельном участке 41 192 м ²
	Адрес / микролокация	Мурманская область, Кольский район, пгт Мурмаши-3, ул. Причальная, д. 3; промышленно-транспортная локация у автодорожного коридора
	Формат	Автобаза: ремонтные корпуса, теплая стоянка, склад, административный корпус, котельная с шиноремонтной мастерской, открытая территория

Состав		Автотранспортная мастерская 2 048,7 м²; склад 563,8 м²; теплая стоянка на 85 мест 3 490,4 м²; вспомогательная мастерская 444,8 м²; главный корпус 1 525,0 м²; котельная с шиноремонтной мастерской 267,1 м²
Инженерная база		Подтверждены водоснабжение/водоотведение по адресу; наличие котельной и теплой стоянки указывает на исторически работающий тепловой контур; точные параметры мощности, отопления, пожарки и фактического состояния инженерии в открытых данных не раскрыты
Подъезды / маневры		Огражденная территория, въездная группа, большая открытая площадка, удобство для грузового транспорта и спецтехники
Делимость		Высокая по составу комплекса: здания стоят отдельными кадастровыми объектами, что поддерживает аренду и потенциальную реализацию по компонентам
Текущее использование		Исторически и документально подтверждено использование как автоколонны / автобазы / ремонтно-транспортной базы
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	58–83 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	≈ 7 000–10 000 ₽/м² по общей площади комплекса
	Комментарий	Диапазон отражает формат продажи комплекса целиком с поправкой на периферийную локацию, износ и ограниченную базу прямых аналогов
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по функциональным блокам после минимальной технической подготовки; ориентир ставки 180–320 ₽/м²/мес, стабилизированный поток 1,35–1,65 млн ₽/мес, потенциальная доходность 15–20% годовых при дисциплинированном входе
	Срок	3–6 мес на приведение в рабочее состояние + 6–12 мес на набор арендаторов и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса целиком как автобазы / производственно-складской базы: 58–83 млн ₽, или 7 000–10 000 ₽/м²; срок экспозиции 6–18 мес
Дополнительная альтернатива		Продажа по корпусам / функциональным блокам: совокупно 72–95 млн ₽ при более длинном сроке и большем CAPEX
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	1) функционально завершенный состав автобазы; 2) крупный земельный участок и низкая плотность застройки; 3) хорошая логистика для техники и открытого хранения; 4) отдельные кадастровые объекты поддерживают деление

Слабые стороны

1) выраженный физический износ по фото; 2) нет подтвержденных параметров мощности и состояния инженерии; 3) рынок прямых аналогов в Мурманске тонкий; 4) продажа крупного комплекса целиком будет неликвидной без ценового дисконта

**РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА**

Целевой вход

45–50 млн ₽, или 5 400–6 000 ₽/м²; позволяет реализовать аренду по блокам и сценарий частичной перепродажи с доходностью порядка 15–20% годовых по аренде и 30–40% ROI по продажным сценариям

Комфортный вход

35–42 млн ₽, или 4 200–5 000 ₽/м²; дает запас на CAPEX, сроки, вакансию и торг, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии

Критично подтвердить
до сделки

Права и обременения по каждому зданию и ЗУ, фактическую мощность и состояние инженерии, пожарную инфраструктуру, состав свободных/занятых площадей, техническое состояние кровли и несущих конструкций

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Мурманская область, Кольский район, пгт Мурмаши-3, ул. Причальная, д. 3
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	ЗУ: 51:01:0201001:8; здания: 51:01:0201001:322, :323, :324, :325, :326, :327
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения, исторически автобаза / автоколонна
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	6 зданий общей площадью 8 339,8 м ² и земельный участок 41 192 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ КОМПЛЕКСА	Комплекс состоит из ремонтно-производственных, гаражных, складских, административных и инженерных корпусов; формат подходит под смешанную производственно-сервисную эксплуатацию
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По фото и составу объектов комплекс делится на самостоятельные функциональные блоки: теплая стоянка, мастерские, склад, АБК, инженерный блок
ИНЖЕНЕРИЯ	Наличие котельной и теплой стоянки подтверждает историческое отопление; по адресу подтверждены сети водоснабжения и водоотведения; точные параметры электромощности, вентиляции, пожарки и текущей работоспособности систем не раскрыты
ВОРОТА / РАЗГРУЗКА / РЕМОНТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	По фото видны крупные ворота, ремонтные ямы, высокие производственные пространства, признаки крановых путей / несущих элементов, пригодность для обслуживания транспорта и спецтехники
СОСТОЯНИЕ	По фото состояние утилитарное, с заметным износом внутренних поверхностей, фасадов и части территории; вероятен существенный объем восстановительных работ
ТЕРРИТОРИЯ	Большой открытый двор, низкая плотность застройки, возможность стоянки техники, маневрирования и открытого хранения
РЕЖИМ ДОСТУПА	Огражденная территория, въездная группа с прямым выходом на дорогу

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Промышленно-транспортная среда в Мурмашах-3 / Причальном, без выраженной офисной или торговой функции
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Прямой выезд на автодорогу; локация ориентирована на автомобильную логистику, обслуживание автопарка и подрядные базы
ОКРУЖЕНИЕ	Производственные и инфраструктурные объекты, транспортно-строительный профиль района

ПОЛЕЗНОСТЬ ЛОКАЦИИ ДЛЯ СЦЕНАРИЕВ Наиболее логична для автобазы, стоянки, сервиса спецтехники, складско-сервисного и легкого производственного использования

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В структурированной базе продажи исследовано **6 ОБЪЯВЛЕНИЙ**; дополнительно использованы рыночные ориентиры из расширенного пула по Мурмашам, Кольскому району и Мурманску. По географии база собрана в логике **МИКРОЛОКАЦИЯ → ПОСЕЛОК → РАЙОН → ГОРОД**, что для такого формата объекта является необходимым: прямых аналогов крупных автобаз в самом Мурмаши мало.

Распределение структурированной базы: **МУРМАШИ — 4 ОБЪЯВЛЕНИЯ, КОЛЬСКИЙ РАЙОН ВНЕ МУРМАШЕЙ — 1, МУРМАНСК — 1**. База полезна для понимания нижней и средней части рынка, но ограничена высокой неоднородностью форматов: часть предложений — торги, архивные лоты или объекты со специальной инфраструктурой.

Сильные стороны базы: близость части аналогов по локации, наличие ориентиров по производственно-складским комплексам и автотранспортному формату. Ограничения базы: мало прямых комплексов сопоставимого масштаба, заметная доля архивных объявлений, слабая глубина именно по продаже автобаз целиком. Надежность выводов — **СРЕДНЯЯ**; стоимость можно обосновать как ценовой коридор, но не как узкую точку.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ONREALT №60972078	Мурмаши, Советская ул., 12	10 000 м ²	120 000 000 ₽	12 000 ₽/ м ²	Производственно-складской комплекс, участок 3,5 га, h до 16 м, крановое оборудование, 630 кВт	Сильнее по высоте, мощности и индустриальной оснащенности	– для объекта
2	ONREALT №63376752	пгт Молочный, Торговая ул., 1А	4 337,7 м ²	9 500 000 ₽	2 190 ₽/ м ²	Крупный объект под автобоксы/ склад/производство, ЗУ 9 044 м ² , 400 кВА	Значительно меньший масштаб, другой поселок, архивный и очень низкий ценовой уровень	+ как нижняя граница дисконта
3	ЦИАН 307741206	Мурмаши, ул. Полярная, 4	1 174 м ²	2 529 600 ₽	2 155 ₽/м ²	Производственный объект, продажа через торги, начальная цена аукциона	Торги и значительно меньший размер; не отражает обычный рыночный ask	+ как стресс- низ рынка
4	ONREALT №85550284	Мурмаши-3, ул. Причальная	1 583,6 м ²	4 800 000 ₽	3 031 ₽/ м ²	Объект незавершенного строительства, торги	Ближайшая локация, но объект иного качества и статуса	+ как локальный нижний ориентир

5	ЦИАН 317156056	Мурманск, Транспортная ул., 6К	500 м²	12 500 000 Р	25 000 Р/ м²	Охраняемая территория, h 6,5 м, ворота, парковка, мощность 18 кВт с увеличением до 180 кВт	Городская локация, меньший и более ликвидный формат, лучшее рыночное окружение	– для объекта
---	-------------------	--------------------------------------	--------	-----------------	-----------------	--	--	---------------

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон заявочных цен** в релевантном расширенном рынке широкий: от стресс-низов торгового и проблемного сегмента около **2 000–3 000 Р/м²** до городских более качественных форматов около **25 000 Р/м²**. Для рассматриваемого комплекса этот коридор нужно сужать.
- **Типовой рабочий коридор для объекта целиком** с учетом локации Мурмаши-3, масштаба, износа и ограниченной ликвидности — **7 000–10 000 Р/м²**, или **58–83 млн Р** по общей площади.
- **Средняя цена** по всему смешанному пулу малоинформативна из-за неоднородности базы; для принятия решения важнее типовой коридор и крайние значения рынка.
- **Типовой покупатель** — пользовательский: транспортная компания, сервис спецтехники, подрядчик, складско-производственный оператор, реже инвестор под аренду.
- **Ликвидность** низкая или умеренно-низкая: для продажи комплекса целиком реалистичен срок экспозиции **6–18 мес**; на срок сильнее всего влияют состояние, подтвержденная инженерия, цена входа и готовность продавать по частям.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам в открытых данных не подтвержден; по характеру сегмента и длительной экспозиции крупных объектов переговорный торг для целых комплексов, как правило, существенен.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие блоки до **500–1 000 м²** в городе могут стоять **20 000–25 000 Р/м²** и продаются быстрее; средние объекты **1 000–5 000 м²** в периферии чаще попадают в диапазон **8 000–12 000 Р/м²**; крупные комплексы и проблемные лоты дают коридор **2 000–8 000 Р/м²** и самый длинный срок экспозиции. Для данного объекта это означает, что **деление повышает ликвидность**, а продажа единым лотом требует заметного ценового дисконта.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В структурированной базе аренды исследовано **6 ОБЪЯВЛЕНИЙ**; одно объявление по СТО в Мурмахах имеет некорректно указанную ставку и не использовалось для расчета ориентиров. Дополнительно использованы более широкие рыночные ориентиры по Мурманску и пригородной зоне.

Распределение рабочей базы: **МУРМАШИ — 1 КОРРЕКТНЫЙ РЕЛЕВАНТНЫЙ АНАЛОГ**, **МУРМАНСК — 4**. География базы отражает фактический рынок, на котором будет конкурировать объект: локальный поселковый рынок тонкий, а основные ориентиры формируются индустриальными локациями Мурманска.

Сильные стороны базы: есть прямой крупный аналог в том же пгт, есть производственные, складские и автоформаты разного размера. Ограничения: мало именно автобазовых комплексов, часть предложений относится к более качественным городским локациям, условия рынка различаются по НДС и коммунальным платежам. Надежность базы — **СРЕДНЯЯ**; она достаточна для построения арендного сценария диапазоном.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН 285335283	Мурмаши, Советская ул., 12	10 000 м²	1 900 000 Р/мес	190 Р/м²/ мес	Условия не раскрыты	Наиболее близкий по формату и локации, но выглядит более индустриально сильным по высоте	– для объекта как нижний ориентир крупного блока

2	ЦИАН 315040105	Мурманск, Домостроительная ул., 2к10	1 000 м ²	180 000 ₽/мес	180 ₽/м ² / мес	Условия не раскрыты	Городской аналог крупного производственного корпуса; иная локация и меньшая площадь	Нейтрально / нижняя граница для крупных площадей
3	ЦИАН 316501672	Мурманск, Рогозерская ул., 11	500 м ²	200 000 ₽/мес	400 ₽/м ² / мес	Отопление, вода, канализация, грузовой лифт	Меньший и более ликвидный городской блок, лучшее рыночное окружение	– для объекта
4	ЦИАН 326784651	Мурманск, Кольский просп., 25	187 м ²	80 000 ₽/ мес	428 ₽/м ² / мес	Автосервисный формат, автономное отопление	Небольшой специализированный формат под сервис, существенно более ликвидный	– для объекта
5	ЦИАН 327563349	Мурманск, Траловая ул., 22	70 м ²	30 000 ₽/ мес	429 ₽/м ² / мес	220/380 В, автономное отопление, видеонаблюдение	Малый бокс; отражает верх ставки для мелкой нарезки	– для объекта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** по релевантному сегменту составляет примерно **180–430 ₽/м²/мес**; верх диапазона относится к небольшим сервисным и автосервисным блокам, низ – к крупным корпусам и комплексам.
- **Типовая ставка для объекта целиком** или для очень крупных блоков – **180–240 ₽/м²/мес**. Для функциональной нарезки по корпусам рабочий коридор выше – примерно **220–320 ₽/м²/мес** в зависимости от состояния и инженерии.
- **Типовой арендатор** – автотранспортное предприятие, сервис спецтехники, логистическая база, подрядчик с собственным парком, теплый склад с ремонтной составляющей.
- **Типовые условия рынка** неоднородны: встречаются варианты с НДС и без, коммунальные платежи часто не включены, по сервисным форматам возможны каникулы.
- **Ликвидность** выше у понятных по функции теплых блоков с воротами и двором; для комплекса целиком срок заполнения будет заметно длиннее. Для объекта реалистичен срок набора арендаторов **6–12 мес** после минимального приведения в рабочее состояние.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по сделкам не раскрыт; для крупных блоков переговорный торг и каникулы вероятны, особенно при необходимости работ по доведению.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность**: крупные блоки **1 000–10 000 м²** держат около **180–190 ₽/м²/мес**; средние блоки **300–500 м²** – около **400 ₽/м²/мес**; мелкие сервисные боксы до **200 м²** – около **428–429 ₽/м²/мес**. Это прямо поддерживает сценарий **сдачи по функциональным блокам, а не единым лотом**.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент производственно-складских и автобазовых площадей в агломерации Мурманска активен, но неглубок. Основной спрос формируют операционные пользователи, а не пассивные инвесторы. Для рассматриваемого комплекса это означает: рынок есть, но он чувствителен к технической готовности объекта, удобству для техники и понятности продуктовой упаковки по корпусам.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по функциональным блокам	Рынок аренды показывает более высокую ставку и лучшую ликвидность у средних и специализированных блоков, чем у единого большого лота; сам комплекс делится на теплую стоянку, мастерские, склад, АБК и инженерный блок	Автотранспортные компании, сервис спецтехники, дорожные и строительные подрядчики, складско-сервисные операторы	Очистить и освободить территории и корпуса, восстановить базовую работоспособность инженерии, привести ворота и въезд, выделить блоки, подготовить арендную упаковку	Рост ликвидности, более высокая ставка за м ² , возможность поэтапного заполнения и диверсификации арендаторов
Продажа комплекса целиком как автобазы / производственно-складской базы	Функция объекта читается однозначно, рынок знает формат автобаз и производственных площадок, но прямых покупателей немного	Пользовательский покупатель: подрядчик, транспортная компания, сервисный оператор, промышленный складской бизнес	Подготовить понятный пакет по составу лота, инженерии, доступу, земельному участку и сценариям использования	Самый простой с точки зрения структуры сделки сценарий, но с более длинной экспозицией и ценовым дисконтом
Продажа по частям / по корпусам	Комплекс уже состоит из отдельных кадастровых объектов, а рынок лучше воспринимает средние и малые блоки, чем крупный единый лот	Несколько пользовательских покупателей под стоянку, мастерские, склад, офисно-бытовой корпус	Сформировать продаваемые лоты по зданиям и территории, подготовить пакет позиционирования по каждому корпусу, разделить маркетинг по типам пользователей	Потенциально выше совокупная выручка, но длиннее срок и выше организационная сложность

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по функциональным блокам	Ставка 180–320 ₽/м ² /мес по блокам; стабилизированный средневзвешенный поток 1,35–1,65 млн ₽/мес; 16,2–19,8 млн ₽/год	3–6 мес доведение + 6–12 мес набор арендаторов и стабилизация	15–25 млн ₽ на уборку, локальный ремонт, ворота, базовую инженерию, безопасность; главный риск — скрытый CAPEX по инженерии и отоплению	56–117 млн ₽ при целевой доходности 15–20% годовых и указанном CAPEX	15–20%	Нерелевантен как разовая метрика; базовая оценка — по доходности	Практически рабочий сценарий только при поэтапной сдаче, а не единым лотом
Продажа комплекса целиком как есть	Цена реализации 58–83 млн ₽; 7 000–10 000 ₽/м ²	6–18 мес экспозиции и сделки	0–10 млн ₽ на расчистку, упаковку, минимальную предпродажную подготовку; риск — узкий круг покупателей	39–64 млн ₽ при целевой доходности 30–50% и CAPEX до 10 млн ₽	20–34% годовых в зависимости от срока сделки	30–50%	Подходит как сценарий выхода, но чувствителен к цене входа
Продажа по корпусам / функциональным блокам	Совокупная цена реализации 72–95 млн ₽; эквивалентно 8 600–11 400 ₽/м ² в сумме по комплексу	12–24 мес	10–25 млн ₽ на упаковку, расчистку, локальный ремонт, маркетинг и организацию продаж; риск — длинный цикл и неодновременный выход лотов	35–60 млн ₽ при целевой доходности 30–50% и указанном CAPEX	17–30% годовых в зависимости от темпа продаж	30–50%	Потенциально дает большую выручку, но сложнее в исполнении

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Ключевое допущение для арендного сценария — фактическая работоспособность отопления, электроснабжения и базовой инженерии без внепланового крупного CAPEX.
- На экономику сильнее всего влияют три переменные: объем скрытого ремонта, темп набора арендаторов и реальная делимость комплекса без лишних общих зон.
- Продажные сценарии наиболее чувствительны к подтверждению правового контура и к качеству рыночной упаковки по каждому корпусу.
- Для всего кейса критично отклонение по срокам: при удлинении экспозиции или стабилизации на 6–12 мес доходность заметно снижается.
- Разница между “сдать целиком” и “сдать / продавать по блокам” меняет экономику сильнее, чем разница в ставке на 10–15%.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 55 МЛН ₽ или около **6 595 ₽/м²**. При таком входе сохраняется рабочий арендный сценарий по блокам и частично сценарий продажи по корпусам, но запас по CAPEX и срокам ограничен. Ориентир по доходности — около **15–18% ГОДОВЫХ** для аренды и **30–35% ROI** для продажных сценариев при

дисциплинированной реализации.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 45–50 МЛН Р или около **5 400–6 000 Р/М²**. Это основной рабочий диапазон: на нем проходят аренда по блокам, продажа целиком с инвестиционным результатом и продажа по корпусам. Ориентир по доходности — **15–20% ГОДОВЫХ** по аренде и **30–40% ROI** по продажным сценариям.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 35–42 МЛН Р или около **4 200–5 000 Р/М²**. Этот уровень создает запас под скрытый ремонт, длинную экспозицию, вакансию и переговорный торг. При таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, а потенциальная доходность расширяется до **18–20%+ ГОДОВЫХ** по аренде и **40–50% ROI** по продаже / делению.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по электромощности, отоплению, вентиляции и фактической работоспособности инженерии	данные / тех	Высокий	CAPEX, ставка, срок запуска, реализуемость арендного сценария	Технический аудит с инвентаризацией инженерии и ресурсных подключений	Договоры и ТУ, фактическая мощность кВт, состояние теплового контура, узлы учета, рабочее состояние сетей
Физический износ зданий и возможный скрытый ремонт кровли, ворот, полов, фасадов и внутренних конструкций	тех	Высокий	CAPEX, срок доведения, ставка аренды, ликвидность	Дефектная ведомость и поэтапный план восстановления только критичных элементов	Техобследование конструкций, кровли, ворот, полов, осмотровых ям, фасадов
Неполная прозрачность правового режима зданий и земельного участка	юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость продажи по частям, привлечение финансирования	Полный правовой due diligence по каждому объекту комплекса	Свежие выписки ЕГРН, правоустанавливающие документы, обременения, аренды, сервитуты, запреты
Публичный сервитут / инженерные ограничения по участку	юр / процедура	Средний	Использование территории, делимость, развитие участка	Сопоставить границы сервитута с фактической схемой эксплуатации двора и подъездов	Схема сервитута, ЗОУИТ, координаты ограничений, влияние на въезды и размещение техники
Расхождения по площадям в открытых документах	данные	Средний	Цена, арендопригодная площадь, юридическая чистота сделки	Привести технический контур к единой актуальной базе документов	ЕГРН, техпаспорта БТИ, экспликации, сверка фактической и кадастровой площади
Узкий спрос на продажу крупного комплекса целиком	рынок	Средний	Цена, срок экспозиции, размер торга	Держать сценарий деления и альтернативную арендную упаковку	Подтверждение интереса целевых покупателей по автобазам, сервису и подрядным базам
Недостаточная подтвержденность пожарной инфраструктуры и соответствия производственным требованиям	тех / юр	Средний	CAPEX, срок запуска, состав допустимых арендаторов	Профильное обследование и план доведения до минимально необходимого стандарта	Пожарная сигнализация, СОУЭ, огнетушащее оборудование, эвакуационные пути, предписания

Сложность операционного управления при мультиаренде	процедура	Средний	Вакансия, эксплуатация, конфликт потоков транспорта и пользователей	Сразу задать схему блоков, правил доступа, распределения двора и коммунальных расходов	План зонирования территории, точки учета, график доступа, схема движения техники
---	-----------	---------	---	--	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой крупную северную автобазу с полноценным производственно-сервисным контуром: мастерские, теплая стоянка, склад, АБК, котельная и большой двор. Для рынка это не универсальный склад, а специализированная автотранспортная и ремонтная база, что сужает круг покупателей, но поддерживает арендный спрос со стороны подрядчиков и операторов техники. Рыночный ориентир продажи комплекса целиком оценивается в **58–83 МЛН Р**, а реалистичный арендный сценарий при делении по блокам — в районе **1,35–1,65 МЛН Р/МЕС** стабилизированного потока. Определяющими параметрами выступают не столько квадратные метры сами по себе, сколько **ТЕХНИЧЕСКАЯ ПРИГОДНОСТЬ, ТЕПЛОВОЙ КОНТУР, ДОСТУП ДЛЯ ТЕХНИКИ, ДЕЛИМОСТЬ И ОБЪЕМ СКРЫТОГО РЕМОНТА**.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Функционально завершенный состав комплекса: объект можно использовать без смены логики продукта.
- Большой земельный участок и хорошая маневренная территория создают ценность для техники, стоянки и открытого хранения.
- Отдельные кадастровые объекты поддерживают аренду и продажу по частям.
- Историческое использование как автобазы / автоколонны подтверждено документально, а не только по названию.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Выраженный физический износ и высокая вероятность скрытого CAPEX.
- Нет подтвержденных параметров мощности и текущего состояния инженерии — это главный фильтр для индустриального арендатора.
- Локальный рынок Мурманской области тонкий, поэтому продажа крупного единого лота будет долгой.
- Часть рыночных ориентиров приходится брать из более широкого географического рынка, что снижает точность оценки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА ПО ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОГО ПРИВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСА В РАБОЧЕЕ СОСТОЯНИЕ. Именно этот сценарий лучше всего согласуется с природой объекта и структурой рынка. Комплекс уже физически и юридически читается как набор самостоятельных блоков; рынок аренды показывает, что средние и специализированные площади сдаются быстрее и дороже в расчете на 1 м², чем единый крупный лот. По экономике этот сценарий дает наиболее устойчивый денежный поток и не требует мгновенного поиска одного крупного покупателя.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ. Она проще с точки зрения организации сделки, но слабее по цене и сильнее зависит от дисконта. Такой путь оправдан, если на раннем этапе появится профильный пользовательский покупатель, готовый воспринимать объект как действующую автобазу или базу спецтехники.

ВТОРАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ПО КОРПУСАМ. Этот сценарий может дать большую совокупную выручку, но требует больше времени, подготовки и управленческой дисциплины. Он менее приоритетен как стартовая стратегия, потому что сначала желательно раскрыть реальную техническую готовность каждого корпуса и понять, какие блоки можно лучше монетизировать в аренде, а какие — продавать.

Выбор в пользу арендной стратегии обоснован сочетанием трех факторов: **РЕАЛЬНОЙ ДЕЛИМОСТИ ОБЪЕКТА, ЛУЧШЕЙ РЫНОЧНОЙ ЛОГИКИ ПО СТАВКЕ И ЛИКВИДНОСТИ, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЭТАПНОГО ЗАПУСКА БЕЗ ЖЕСТКОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОДНОГО КОНТРАГЕНТА**. Ключевые триггеры ее реализации — подтверждение инженерии, понятный CAPEX первого этапа и техническая возможность запуска теплых и ремонтных корпусов.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ИНЖЕНЕРИЯ И МОЩНОСТИ.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, можно ли запускать арендаторов производственно-сервисного профиля без непрогнозируемых вложений. Он влияет одновременно на ставку, срок запуска и CAPEX. Критично провести технический аудит по мощности, отоплению, водоснабжению, вентиляции и пожарным системам.

02

СКРЫТЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ CAPEX.

По фото объект выглядит рабочим по типологии, но сильно изношенным. Если фактическое состояние кровли, ворот, полов и фасадов хуже ожидаемого, это увеличит бюджет первого этапа и сдвинет сроки стабилизации. Критично обследовать несущие конструкции, кровлю и ремонтные зоны до сделки.

03

ПРАВОВОЙ КОНТУР И ОГРАНИЧЕНИЯ УЧАСТКА.

Для сценариев аренды и особенно для продажи по частям важно, чтобы права по каждому корпусу, участку и сервитутам были прозрачны. Иначе риск затронет цену, структуру сделки и делимость комплекса. Критично получить комплект выписок ЕГРН и карту ограничений по участку.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое инвестиционное решение по объекту выглядит так: **ВХОД ВЫШЕ 55 МЛН Р УЖЕ ОСТАВЛЯЕТ ОГРАНИЧЕННЫЙ ЗАПАС** и делает кейс чувствительным к любому отклонению по CAPEX и срокам. **РАБОЧИЙ УРОВЕНЬ ВХОДА — 45–50 МЛН Р**: на нем можно реализовать основную арендную стратегию, сохранить опцию дальнейшей продажи и не потерять управляемость риска. **НАИБОЛЕЕ КОМФОРТНЫЙ ВХОД — 35–42 МЛН Р**, если продавец готов к торгу под физический износ и ограниченную ликвидность единого лота.

До сделки критично подтвердить: права и обременения по каждому объекту, фактическую мощность и состояние инженерии, рабочее состояние отопления и пожарной инфраструктуры, техническое состояние кровли и ворот, а также фактический контур использования двора и сервитутных ограничений. Эти параметры прямо определяют, оправдан ли рекомендованный уровень входа.

Первые действия, логично вытекающие из выбранной стратегии:

- получить единый правовой пакет по всем зданиям и земельному участку;
- провести технический осмотр с дефектной ведомостью и оценкой CAPEX первого этапа;
- сформировать схему функциональной нарезки: теплая стоянка, основная мастерская, склад, малые корпуса, АБК;
- подготовить коммерческую упаковку именно под пользователей техники, сервиса и подрядных баз, а не под абстрактное “производство”;
- параллельно держать сценарий продажи целиком как опцию, но не как основную ставку.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как **VALUE-ADD КЕЙС** с опорой на аренду и функциональную перепакровку, но не как пассивная покупка “как есть” по рыночной цене конечного пользователя. Инвестиционный смысл появляется только при входе с заметным дисконтом к рыночному коридору продажи комплекса целиком.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственный объект 1583,6 м², ул. Причальная, Мурмаши-3 – ONREALT](#)
- [Производственно-складской комплекс 10 000 м², Советская ул., 12, Мурмаши – ONREALT](#)
- [Производственный объект 350 м², Советская ул., Мурмаши – ONREALT](#)
- [Производство 1174 м², ул. Полярная, 4, Мурмаши – ЦИАН](#)
- [Склад 500 м², Транспортная ул., 6К, Мурманск – ЦИАН](#)
- [Производственно-складской объект 4337,7 м², Торговая ул., 1А, пгт Молочный – ONREALT](#)

АРЕНДА

- [Производственно-складской комплекс 10 000 м², Советская ул., 12, Мурмаши – ЦИАН](#)
- [Здание СТО 300 м², ул. Цесарского, 1А, Мурмаши – ЦИАН](#)
- [Производственное помещение 1000 м², Домостроительная ул., 2к10, Мурманск – ЦИАН](#)
- [Склад / производство 500 м², Рогозерская ул., 11, Мурманск – ЦИАН](#)
- [Автосервис 187 м², Кольский просп., 25, Мурманск – ЦИАН](#)
- [Бокс / автостоянка 70 м², Траловая ул., 22, Мурманск – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)