

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Вологодская обл, Тотемский р-н,
п Текстильщики

ЦЕХ ЖБИ / СКЛАДСКОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

АДРЕС: Вологодская обл., Тотемский р-н, п. Текстильщики, ул. Текстильщиков, 15А

ТИП ОБЪЕКТА: Нежилое помещение · ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ: Складское помещение

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Складское / производственно-складское помещение, в описании лота — цех ЖБИ
	Площадь	1492,6 м ²
	Адрес / район / микролокация	Вологодская обл., Тотемский р-н, п. Текстильщики, ул. Текстильщиков, 15А; поселковая производственно-жилая среда рядом с Тотьмой
	Этаж / вход / формат	1 этаж; отдельно воспринимаемый производственно-складской корпус

	Текущее использование	Законсервирован, бизнес недействующий
	Класс / состояние	Класс С, без отделки
	Земельный контур в описании лота	Связаны участки 35:14:0205004:133 – 4 513 м² и 35:14:0205004:596 – 2 901 м²
	Парковка	Отсутствует по карточке объекта
	Высота / ворота / доки / пол / отопление	По открытым источникам и карточке лота не подтверждены; по фото видно бывший производственный объем
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	3,3–4,2 млн ₽
	Типовой ориентир	Около 3,7 млн ₽, или ~2 480 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Доведение до базового складского/производственно-складского использования и сдача в аренду целиком либо крупными блоками
		Маркетинговая ставка: 100–160 ₽/м²/мес при сдаче целиком; 140–220 ₽/м²/мес при делении на средние блоки
		Поток: 149–239 тыс. ₽/мес валовый при сдаче целиком; при стабилизации — ориентир 1,5–2,3 млн ₽/год до учета капитальных работ
		Потенциальная доходность: высокая при низком входе, но сильно зависит от технической пригодности и объема CAPEX
	Срок	Доведение + поиск арендатора + стабилизация: ориентир 6–12 мес
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть единым лотом: 3,3–4,2 млн ₽, или 2 210–2 810 ₽/м²; быстрая продажа вероятнее ближе к 2,7–3,2 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Низкая цена входа; крупная площадь; наличие земельного контура в описании лота; производственно-складский профиль объекта и окружения
	Слабые стороны	Слабая локальная ликвидность; объект законсервирован; не подтверждены ключевые складские параметры; длительная экспозиция на продаже

Целевой вход	2,3–3,0 млн ₽, или 1 540–2 010 ₽/м ²	На этом уровне рабочими становятся сценарии аренды после доведения и продажа с дисконтом; ориентир по доходности: ~17–35% годовых в арендном сценарии и ~30–50% ROI в продажном сценарии
Комфортный вход	1,8–2,4 млн ₽, или 1 210–1 610 ₽/м ²	Такой вход дает запас под CAPEX, сроки экспозиции и слабую ликвидность; устойчиво сохраняет и арендный, и продажный сценарии
Критично подтвердить до сделки	Права и обременения по помещению и участкам, официальный ВРИ/назначение, электрическую мощность, отопление, пожарную безопасность, конструктив, высоту, ворота/возможность разгрузки, фактический состав лота и состояние кровли/полов	

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	161308, Вологодская обл., Тотемский р-н, п. Текстильщики; в актуальных объявлениях — ул. Текстильщиков, 15А
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	35:14:0205004:29
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение / складское помещение; в описании также производственно-складское помещение, цех ЖБИ
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	1 492,6 м²; в описании лота связаны земельные участки 4 513 м² и 2 901 м²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По фото — крупный внутренний производственный объем; документально делимость не подтверждена
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Без отделки; актив законсервирован; по фото видны признаки длительного неиспользования
ЭТАЖНОСТЬ / ФОРМАТ	1 этаж
КЛАСС	С
ПАРКОВКА	Отсутствует по карточке объекта
ВЫСОТА	Не подтверждена
ДОКИ / ВОРОТА / ТИП РАЗГРУЗКИ	Не подтверждены
ПОЛ / НАГРУЗКА НА ПОЛ	Не подтверждены

ОТОПЛЕНИЕ	Не подтверждено
ПОЖАРНЫЕ СИСТЕМЫ	Не подтверждены
СТЕЛЛАЖНОСТЬ / ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЛОЩАДИ	Не подтверждены; для классического стеллажного склада пригодность не раскрыта
ПОДЪЕЗД ФУР / РЕЖИМ ДОСТУПА / ПЛОЩАДКИ	По открытому контуру адреса подъезд к поселковой уличной сети есть, но параметры для большегрузной логистики не подтверждены

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	П. Текстильщики, производственно-жилая среда; рядом присутствуют производственные и инфраструктурные объекты
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Поселок расположен рядом с Тотьмой; в источниках указано расстояние до Тотьмы около 4 км по автодороге
РЕГИОНАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ	Тотемский район находится примерно в 210 км от Вологды и 350 км от Череповца
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СРЕДА	Для района значимы автодорожные связи через Тотьму; специализированный складской кластер рядом не подтвержден
ОГРАНИЧЕНИЯ ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ	Для интенсивной распределительной логистики локация периферийная; объект больше подходит под локальное хранение, базу или простое производство

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе по продаже использован широкий массив локальных и областных предложений, включая:

- локальный уровень: п. Текстильщики / Тотьма / Тотемский район — штучное предложение, фактически 1–2 функционально близких объекта;
- областной уровень: по ЦИАН по складам Вологодской области — 36 объявлений; по Move.ru — 20 объявлений;
- дополнительный срез по сегменту производственно-складских помещений области — 44 объявления в агрегированной выборке.

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: база собрана по принципу кластер/поселок → Тотьма/район → Вологодская область. Из-за слабой локальной выборки оценка рыночной стоимости опирается на локальные ориентиры и областной периферийный сегмент, без переноса городских цен Вологды и Череповца напрямую на объект.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: подтверждается текущее рыночное позиционирование самого объекта; виден нижний периферийный диапазон цен для крупных производственно-складских объектов; можно оценить влияние размера лота на цену за м² и ликвидность.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: в микролокации почти нет прямых аналогов; часть выборки — объекты другого качества, другой инженерии и в более сильных локациях; фактические цены сделок не раскрыты.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения ценового коридора и вывода о низкой ликвидности крупного периферийного лота; менее надежна для точной тонкой настройки цены внутри узкого диапазона.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	tbankrot.ru	г. Тотьма, ул. Трудовая, 80	333,1 м ²	1 170 000 ₽	3 512 ₽/м ²	Нежилое здание для производственных целей, 1 этаж, участок 1 991 м ²	Меньшая площадь, городская локация, производственный ВРИ подтвержден	Для объекта-аналог цена за м ² выше; для оцениваемого объекта это ориентир со знаком «–»
2	vologda.move.ru	п. Текстильщики, ул. Текстильщиков, 17	3 410 м ²	48 000 000 ₽	14 076 ₽/м ²	Производственная база, несколько строений, земля, мощность 2 060 кВА	Это существенно более сильный продукт: база, крупный земельный контур, подтвержденная мощность	Сильно повышает цену аналога; для объекта ориентир со знаком «–»

3	ЦИАН / областной рынок	п. Суда	1 955 м ²	5 000 000 ₽	2 558 ₽/ м ²	Крупный периферийный производственно- складской объект	Схож по масштабу и периферийности, но в иной локальной среде	Близкий ориентир; влияние нейтральное
4	ЦИАН / областной рынок	д. Глушково	899 м ²	1 600 000 ₽	1 780 ₽/ м ²	Ферма/склад под пилораму, сельская локация	Меньше по площади, иной формат, более грубый продукт	Удешевляет ориентир; для объекта влияние «+» к цене объекта относительно аналога
5	ЦИАН / областной рынок	рп Шексна	427,5 м ²	2 200 000 ₽	5 146 ₽/ м ²	Объект требует ремонта	Существенно меньший и более ликвидный размер	Повышает цену аналога; для объекта ориентир со знаком «–»

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен:** по периферийному и районному сегменту Вологодской области – примерно 1 780–5 150 ₽/м²; более высокие уровни в 7 000+ ₽/м² характерны для мелких лотов или более ликвидных точек.
- **Типовая рыночная цена для объекта:** около 2 300–2 800 ₽/м², что дает диапазон 3,3–4,2 млн ₽ за весь объект.
- **Средний региональный показатель:** 11,7 тыс. ₽/м² по области для складов не является применимым ориентиром для данного объекта, так как сильно смещен городскими и более качественными лотами.
- **Типовой покупатель:** локальный или межрайонный производитель, база хранения, деревообработка, стройматериалы, сезонный склад, инвестор под низкий вход и перепрофилирование.
- **Ликвидность:** низкая; для крупных периферийных производственно-складских лотов типовая экспозиция измеряется месяцами. По самому объекту уже видна длительная публичная экспозиция более 6 месяцев.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** количественно не подтвержден, так как открытых данных по сделкам нет; однако длительная экспозиция указывает на необходимость ценовой гибкости для ускорения реализации.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:**
мелкие блоки до 500 м² – ориентир 5 100–7 400 ₽/м², ликвидность выше;
средние блоки 500–1 000 м² – ориентир около 1 800–4 400 ₽/м², ликвидность средняя;
крупные лоты 1 000+ м² – ориентир около 2 400–2 600 ₽/м² в периферийной локации, ликвидность низкая.
Чем крупнее блок, тем ниже цена за м² и уже круг покупателей. Для данного объекта это означает, что продажа единым лотом ограничивает цену, а деление могло бы улучшить ликвидность, если конструктив и права это позволяют.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе аренды использованы:

- Тотьма / Тотемский район – 3 открытых объявления коммерческой аренды в выдаче, но без сопоставимого складского аналога;
- Вологодская область – 25 объявлений складов по ЦИАН и 21 объявление по Move.ru;
- дополнительные ориентиры по Вологде и отдельным районным локациям области.

ГЕОГРАФИЯ И ГЛУБИНА РЫНКА: локальный рынок аренды в микролокации практически отсутствует, поэтому ставка выводится через ступенчатую логику: Тотьма/район как индикатор слабого спроса + областные районные аналоги + городской рынок как верхняя граница.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: виден широкий диапазон ставок и различия между районными и городскими складами; можно оценить влияние площади и качества продукта на ставку.

ОГРАНИЧЕНИЯ БАЗЫ: прямых складских аналогов в п. Текстильщики нет; часть местной выборки – торговые помещения и ПСН, а не склады; условия по НДС/КУ/каникулы раскрыты не по всем лотам.

НАДЕЖНОСТЬ БАЗЫ: достаточна для определения маркетингового коридора аренды с локальным дисконтом, но не для точной фиксации стабилизированной ставки без подтверждения технических параметров объекта.

УСЛОВИЯ РЫНКА: по областной выборке часто КУ оплачиваются отдельно; НДС может быть как включен, так и не включен; встречаются обеспечительный платеж и арендные каникулы.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	Move.ru	Грязовецкий р-н, д. Становищево	1770 м²	200 000 ₽/мес	113 ₽/м²/ мес	Не раскрыты	Сельская локация, крупный блок, близок по масштабу	Близкий нижний ориентир, нейтрально
2	Move.ru	Кадуй, Советская 7	665 м²	79 800 ₽/ мес	120 ₽/м²/ мес	Не раскрыты	Районный центр, меньшая площадь	Для оцениваемого объекта ставка вероятно не выше, ориентир со знаком «—»
3	ЦИАН	Вожега	536 м²	25 000 ₽/ мес	47 ₽/м²/ мес	Не раскрыты	Холодный ангар под пилораму, очень простой продукт	Сильно занижает ориентир, «+» к ставке объекта при лучшей пригодности
4	ЦИАН	Вологда, Доронинская 48А	1 000 м²	200 000 ₽/мес	200 ₽/м²/ мес	Обеспечительный платеж, КУ не включены, УСН	Городская локация, иной спрос и ликвидность	Завышает ориентир для объекта, «—»
5	Move.ru	Вологда, Элеваторная 43а	800 м²	224 000 ₽/ мес	280 ₽/м²/ мес	КУ отдельно	Теплый склад/цех, ворота под фуру, охрана	Сильно завышает ориентир для объекта, «—»

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок:** по широкой областной выборке – примерно 47–400 ₽/м²/мес; для районных и внегородских объектов ближе 47–120 ₽/м²/мес, для обычного городского непремияльного продукта – 200–280 ₽/м²/мес.
- Типовая ставка для объекта:** при сдаче целиком без существенной модернизации – ориентир 100–160 ₽/м²/мес как маркетинговый коридор.
- Типовой арендатор:** локальное или межрайонное производство, хранение стройматериалов, деревообработка, база под технику, сырье или сезонное хранение.

- **Типовые условия рынка:** коммунальные расходы часто оплачиваются отдельно; встречаются обеспечительный платеж и каникулы; сильнее всего ставку повышают отопление, ворота, мощность, свободная планировка и удобный подъезд.
- **Ликвидность:** низкая при сдаче единым блоком 1 492,6 м²; в Тотемском районе для такого объема круг арендаторов узкий, срок сдачи вероятно измеряется месяцами.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** не подтвержден открытыми сделками.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:**
мелкие блоки до 300 м² — обычно дороже по м² и ликвиднее;
средние блоки 300–800 м² — наиболее сбалансированы по ставке и скорости сдачи;
крупные блоки 1 000+ м² — требуют дисконта по м² и более длинного поиска арендатора.
Для объекта это означает, что нарезка на 2–3 средних блока потенциально повышает ставку за м² и снижает вакансию, если конструктив и доступ это позволяют.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По открытому рынку найдено несколько публикаций именно этого объекта или его дублей на агрегаторах.

- **Количество найденных объявлений:** не менее 4 публикаций/дублей одного и того же актива на разных площадках и в разных карточках.
- **Где экспонируется:** Move.ru, Tvoядres, Olan и связанные агрегаторы.
- **Формат:** продается целиком единым лотом.
- **Диапазон цены:** во всех найденных публикациях 3 680 000 Р, или 2 465 Р/м².
- **Статус:** активные публикации и дубли; признаков изменения цены не выявлено.
- **Первая найденная дата экспозиции:** ноябрь 2025 года.
- **Динамика ask-цены:** по открытым карточкам цена сохраняется без видимых изменений.
- **Переупаковка:** есть признаки повторной адресации одного и того же объекта как «п. Текстильщики, 1» и «ул. Текстильщиков, 15А», а также тиражирование через разные площадки.

КРАТКИЙ ВЫВОД: экспозиция длительная, продукт упакован скорее как залоговый/стандартный продажный лот, чем как рыночная инвестиционная история с четкой функциональной и технической презентацией. Это указывает на слабую ликвидность и ограниченный круг покупателей при текущем формате предложения.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент периферийных производственно-складских объектов в районе характеризуется штучным предложением и узким пулом спроса. Основной покупатель и арендатор — пользователь, а не финансовый инвестор. Для рассматриваемого объекта это означает, что стоимость и ликвидность определяются не среднеобластным рынком, а пригодностью под конкретный сценарий использования и качеством технического доведения.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Доведение до базового складского/ производственно-складского использования и аренда целиком либо крупными блоками	Рынок аренды по области показывает рабочий районный коридор 100–160 ₽/м ² /мес для простого крупного продукта; объект имеет 1 этаж, крупную площадь и производственно-складской профиль	Локальный производитель, база хранения стройматериалов, деревообработка, переработка, склад сырья или техники	Расчистка и уборка, минимальное приведение в безопасное рабочее состояние, восстановление базовой инженерии и доступа, упаковка в аренду как склад/цех	Позволяет монетизировать дешевый вход через арендный поток; срок длиннее, но потенциальная доходность выше, чем у пассивной перепродажи
Аренда после деления на 2–3 средних блока	На рынке более ликвидны и дороже по м ² блоки 300–800 м ² ; для крупного лота размер сейчас работает как ограничитель спроса	Несколько локальных пользователей малого и среднего масштаба	Организовать независимый доступ, базовое зонирование, отдельные зоны пользования и по возможности отдельные входы/ворота	Потенциально выше ставка за м ² и ниже риск полной вакансии, но выше организационная сложность и CAPEX
Продажа как есть единым лотом	Текущий рынок уже подтверждает офертный уровень 3,68 млн ₽; сегмент тонкий, но цена объекта находится в нижнем крае периферийного диапазона	Пользователь под собственные нужды или инвестор под низкий вход	Сделать более предметную упаковку лота: сценарии использования, права на землю, техпараметры, визуальная расчистка продукта	Самый простой по реализации сценарий без операционного управления, но с низкой ликвидностью и ограниченным апсайдом по цене

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГODOВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда целиком после минимального доведения	Ставка 100–160 ₽/м²/мес; валовой поток 149 260– 238 816 ₽/мес; валовой поток 1,79–2,87 млн ₽/год; при стабилизации с учетом вакансии ориентир 1,5–2,3 млн ₽/ год	6–12 мес	CAPEX условно 1,5– 3,0 млн ₽; ключевой риск — техническая пригодность, инженерия, пожарка, доступ	4,5–21,5 млн ₽ при целевой доходности 10– 20% годовых и указанном CAPEX	10–20% годовых по модели допустимого входа	Нерелевантен как разовая метрика без горизонта владения	Сценарий экономически сильный, но наиболее зависим от подтверждения техпараметров
Аренда после деления на 2–3 блока	Ставка 140–220 ₽/м²/мес; валовой поток 208 964– 328 372 ₽/мес; валовой поток 2,51–3,94 млн ₽/ год; при стабилизации с учетом повышенной заполняемости ориентир 2,1–3,2 млн ₽/год	8–14 мес	CAPEX условно 2,5– 5,0 млн ₽; риски — делимость, доступ, отдельные входы, управление несколькими арендаторами	5,5–29,5 млн ₽ при целевой доходности 10– 20% годовых и указанном CAPEX	10–20% годовых по модели допустимого входа	Нерелевантен как разовая метрика без горизонта владения	Потенциально самый денежный сценарий, но и самый чувствительный к реальной конфигурации здания
Продажа как есть по рынку	Цена реализации 3,3–4,2 млн ₽; 2 210–2 810 ₽/м²	6–12 мес экспозиции / сделки	CAPEX минимальный; расходы на упаковку и сделку; риск — низкая ликвидность и ограниченный пул покупателей	2,2–3,2 млн ₽ при целевом ROI 30–50%	Эквивалентно целевому ROI 30–50% за срок сценария	30–50%	Подходит как альтернативный выход или стратегия низкого операционного риска
Быстрая продажа	Цена реализации 2,7–3,2 млн ₽; 1 810–2 140 ₽/м²	2–5 мес экспозиции / сделки	CAPEX минимальный; риск — снижение цены ради скорости	1,8–2,4 млн ₽ при целевом ROI 30–50%	Эквивалентно целевому ROI 30–50% за срок сценария	30–50%	Работает как страховочный сценарий ликвидности

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют подтверждение инженерии, отопления, электрической мощности, пожарной безопасности и фактической пригодности здания к использованию.
- Арендные сценарии наиболее чувствительны к ставке ниже 100 ₽/м²/мес, затяжной вакансии и CAPEX выше базового диапазона.
- Продажные сценарии наиболее чувствительны к сроку экспозиции и необходимости дополнительного дисконта относительно текущей оферты.

- Деление на блоки дает лучший потенциал потока, но критично зависит от реальной делимости, независимого доступа и возможности организовать несколько контуров пользования.
- Итоговые уровни входа в арендных сценариях выглядят высокими относительно текущей оферты, но эта математика работает только при подтверждении базовой эксплуатационной пригодности объекта.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 3,0–3,2 млн ₽, или 2 010–2 140 ₽/м². На этом уровне еще работает сценарий продажи как есть и может работать аренда после доведения при подтверждении базовой пригодности. Ориентир по доходности: около 10–17% годовых в арендном сценарии либо 30–40% ROI в продажном.
- **Целевой уровень входа:** 2,3–3,0 млн ₽, или 1 540–2 010 ₽/м². Это основной рабочий диапазон: проходит продажа как есть, быстрая продажа с меньшим риском и арендный сценарий после минимального доведения. Ориентир по доходности: около 17–35% годовых/эквивалентно по сценариям.
- **Комфортный уровень входа:** 1,8–2,4 млн ₽, или 1 210–1 610 ₽/м². При таком входе появляется реальный запас под CAPEX, сроки, торг и неопределенности по технике. Устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая аренду после деления на блоки. Ориентир по доходности: выше 20% годовых в арендном сценарии и 35–50% ROI в продажных сценариях.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Не подтверждены ключевые складские параметры: высота, ворота, тип разгрузки, пол, нагрузка, отопление	данные/тех	Высокий	Ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость арендного сценария	Провести технический осмотр и зафиксировать параметры в техзадании продукта	Высота до низа конструкций, количество и размер ворот, состояние пола, возможность приема грузового транспорта, факт наличия отопления
Законсервированное состояние и возможный скрытый износ здания	тех	Высокий	CAPEX, срок, реализуемость, цена	Сделать дефектовку конструкций и смету приведения в безопасное эксплуатационное состояние	Кровля, несущие конструкции, полы, инженерия, влажность, очаги разрушения, пригодность к эксплуатации
Не подтверждены пожарные системы и соответствие нормам	тех/юр	Высокий	Реализуемость аренды, CAPEX, срок	Провести аудит требований под планируемый вид использования	Наличие АПС/АУПТ, эвакуационные выходы, категория помещений, возможность легальной эксплуатации
Слабая локальная ликвидность и узкий круг покупателей/арендаторов	рынок	Высокий	Цена, срок, вакансия	Упаковывать объект под конкретные сценарии использования и продавать/сдавать не только локально, но и межрайонному пользователю	Фактический отклик рынка на обновленную упаковку и функциональную презентацию
Не подтверждены права, обременения и официальный режим использования по помещению и участкам	юр/данные	Высокий	Реализуемость сделки, цена, сценарии использования	Провести правовой due diligence по помещению и двум участкам	Выписки ЕГРН, собственник, обременения, ВРИ, назначение, границы и связь объекта с участками
Неясный фактический состав лота: помещение и земельный контур описаны вместе, но объем прав требует подтверждения	юр/процедура	Средний	Цена, CAPEX, сценарии, реализуемость	Зафиксировать предмет сделки и состав передаваемых прав	Что входит в сделку: только помещение или также права на участки 35:14:0205004:133 и 35:14:0205004:596

Ограничения по подъезду и грузовой логистике не подтверждены	тех/рынок	Средний	Ставка, вакансия, круг арендаторов	Проверить фактический подъезд и маневрирование грузового транспорта	Возможность проезда фур, радиусы поворота, площадка разгрузки, сезонность подъезда
Зависимость арендного сценария от одного крупного арендатора при сдаче целиком	рынок	Средний	Вакансия, срок, доходность	Параллельно готовить вариант деления на средние блоки	Реальная делимость и спрос на блоки 300–800 м ²
Длительная текущая экспозиция без изменения цены	рынок	Средний	Цена, срок	Перепозиционировать объект и учитывать более глубокий торг на входе	История показов, обращений и условия текущей продажи

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой крупный периферийный производственно-складской корпус площадью 1 492,6 м² в п. Текстильщики рядом с Тотьмой. Как инвестиционный кейс это не классический ликвидный склад, а недорогой вход в производственно-складской актив с опцией перепрофилирования. Рыночный ориентир продажи — 3,3–4,2 млн ₽, с типовым уровнем около 3,7 млн ₽. Реалистичный маркетинговый арендный ориентир при сдаче целиком — 100–160 ₽/м²/мес, но он напрямую зависит от подтверждения технической пригодности, инженерии, безопасности и доступа. Определяющие параметры для объекта — не столько региональная статистика, сколько фактическое состояние, юридическая чистота, возможность эксплуатации и формат упаковки продукта.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Очень низкая цена входа относительно площади объекта.
- 1 этаж и крупный производственно-складской объем.
- В описании лота присутствует связанный земельный контур, что повышает потенциальную гибкость использования.
- Объект расположен в среде, где исторически присутствует производственная и инженерная функция, а не только жилая застройка.
- Даже базовый арендный сценарий теоретически дает сильную доходность при глубоком входе.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Крайне слабая локальная ликвидность как по продаже, так и по аренде.
- Объект законсервирован, по фото видны признаки длительного неиспользования.
- Не подтверждены ключевые складские параметры: высота, ворота, отопление, пол, пожарка, мощность.
- Текущая упаковка объекта на рынке слабая, а публичная экспозиция уже длительная.
- Для сильного арендного сценария вероятен значимый CAPEX.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА ТОЛЬКО С ГЛУБОКИМ ДИСКОНТОМ К ТЕКУЩЕЙ ОФЕРТЕ, ЗАТЕМ ДОВЕДЕНИЕ ДО МИНИМАЛЬНО ПРИГОДНОГО СКЛАДСКОГО/ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОГО СТАНДАРТА И ВЫВОД В АРЕНДУ**. Этот выбор основан на том, что цена объекта уже находится в нижнем крае рынка, а основная ценность кейса — не в перепродаже без изменений, а в превращении дешевого законсервированного корпуса в рабочий продукт для локального пользователя.

Качественно сценарий поддерживается самим типом объекта, 1-этажным форматом, производственным прошлым и наличием рыночного спроса на простые районные базы хранения/производства. Количественно сценарий сильнее альтернативы продажи тем, что даже осторожный арендный коридор дает заметный поток относительно низкой цены входа.

Альтернативная стратегия — продажа как есть — менее приоритетна, потому что:

- апсайд по цене ограничен рынком слабой локации;
- ликвидность низкая, что уже подтверждено текущей экспозицией;
- без улучшения упаковки и техпараметров объект остается нишевым.

Сценарий аренды после деления на блоки может быть экономически еще сильнее, но он менее приоритетен как стартовая стратегия, потому что зависит от делимости, входных групп, разгрузки и дополнительных организационных вложений. Его стоит рассматривать как второй этап, а не как исходную ставку до обследования.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения прав на объект и связанный земельный контур, подтверждения базовой эксплуатационной пригодности корпуса и возможности вывести продукт на рынок хотя бы как простой склад/цех по районной ставке.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПРИГОДНОСТЬ ОБЪЕКТА.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, можно ли реализовать арендный сценарий и каким будет CAPEX. Влияние прямое: ставка, срок запуска, объем инвестиций и сама реализуемость сценария. Критичное действие — техническое обследование конструкций, кровли, полов, инженерии и параметров эксплуатации.

02

НЕЯСНОСТЬ ПО ЮРИДИЧЕСКОМУ СОСТАВУ И РЕЖИМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

Риск ключевой, так как объект продается в связке с описанием двух участков, но права и ВРИ по ним должны быть подтверждены документально. Влияние — на цену входа, сценарии монетизации и чистоту сделки. Критичное действие — полные выписки ЕГРН по помещению и участкам с анализом обременений и назначения.

03

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ЛОКАЦИИ.

Это один из главных рыночных рисков: даже правильно оцененный объект может долго продаваться или сдаваться. Влияние — на срок экспозиции, глубину торга, вакансию и требуемый запас по доходности. Критичное действие — заходить только по цене с запасом и готовить рыночную упаковку под конкретного пользователя, а не под абстрактный рынок.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так:

- **Максимальный вход** допустим только при подтверждении базовой пригодности здания и юридической чистоты. Это уровень, при котором инвестор еще может рассчитывать на рабочий сценарий, но запас по рискам уже ограничен.
- **Целевой вход 2,3–3,0 млн Р** — основной рекомендованный диапазон. Он оставляет пространство и под арендный сценарий после минимального доведения, и под альтернативную продажу при необходимости. Именно этот диапазон лучше всего соответствует сочетанию низкой ликвидности, неизвестного CAPEX и уже долгой экспозиции.
- **Комфортный вход 1,8–2,4 млн Р** — лучший вариант для инвестора, который хочет сохранить маневр: сначала провести обследование, затем выбрать между запуском аренды и перепродажей.

До сделки критично подтвердить:

- собственника, обременения, предмет сделки и права на связанные земельные участки;
- официальное назначение и ВРИ;
- электрическую мощность, отопление, водоснабжение, состояние кровли и конструкций;
- высоту, ворота, разгрузку, возможность подъезда грузового транспорта;
- объем работ, необходимых для безопасного запуска объекта в эксплуатацию;
- возможность деления на независимые блоки.

Первые действия по выбранной стратегии:

- сделать техническое обследование с короткой сметой CAPEX;
- провести правовой due diligence по помещению и участкам;
- сформировать два продукта упаковки: аренда целиком и аренда средними блоками;
- после подтверждения техпараметров подготовить обновленную коммерческую презентацию с планом, сценариями использования и реальными условиями доступа/инженерии;
- вести переговоры о входе только от логики глубокой скидки к текущей оферте, используя длительную экспозицию как аргумент.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен только как кейс value-add при дисциплинированном входе ниже текущей оферты и при готовности пройти через due diligence и базовое доведение. Для пассивной покупки “как есть” без запаса по цене и без плана перепакровки объект выглядит слишком рискованным.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственная база / ОСЗ 3410 м², п. Текстильщики — Move.ru](#)
- [Нежилое производственное здание 333,1 м², г. Тотьма, ул. Трудовая, 80 — TBankrot](#)
- [Коммерческая недвижимость в Тотьме — Move.ru](#)
- [Коммерческая недвижимость в Тотьме — Tvoyadres](#)
- [Недвижимость Тотемского района, в тч. п. Текстильщики — Olan](#)
- [Производственно-складские помещения в Вологодской области — Olan](#)
- [Склад 1492,6 м², п. Текстильщики — Move.ru](#)
- [Склад 1492,6 м², п. Текстильщики, ул. Текстильщиков, 15А — Move.ru](#)
- [Складское помещение, п. Текстильщики, 1 — Tvoyadres](#)
- [Производственно-складское помещение 1492,6 м², п. Текстильщики, д. 1 — Olan](#)

АРЕНДА

- [Торговое помещение 268 м², ул. Беяева, 3А — Move.ru](#)
- [Торговое помещение / ПСН 155 м², ул. Кирова, 63 — Move.ru](#)
- [ПСН 255 м², ул. Бабушкина, 31 — Move.ru](#)
- [Аренда коммерческой недвижимости в Тотьме — Move.ru](#)
- [Недвижимость в Тотемском районе — Move.ru](#)
- [Склад 1492,6 м², п. Текстильщики, ул. Текстильщиков, 15А — Move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)