

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Йошкар-Ола, ул Ленинградская,
д 2

ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, ул. Ленинградская, д. 2

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь зданий	2 176,4 м ²
	Состав	3 нежилых здания: 1 116,8 м ² ; 957,7 м ² ; 101,9 м ²

	Земельная часть	3 земельных участка общей площадью 5 121 м²
	Открытые площадки	Асфальтированные площадки 3 746 м² и 795 м², используемые под хранение, маневрирование и разгрузку
	Адрес / микролокация	Промышленная среда Йошкар-Олы, ул. Ленинградская
	Этажность / формат	Комплекс из 2-этажных производственно-складских корпусов с дворовой схемой
	Инженерия	Подтверждены 250 кВт, вода/канализация, отопление/ГВС, собственная котельная
	Логистика	Огражденная территория, въездные ворота, внутренняя асфальтированная площадка, открытое хранение
	Текущее использование	Производственно-складская база смешанного профиля
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	29,0–33,0 млн ₽
	Ориентир за м² зданий	13 325–15 162 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по зданиям / крупными блоками после минимальной перепакровки: 260–320 ₽/м²/мес; валовый поток 565 864–696 448 ₽/мес; эффективный поток при стабилизации 5,8–7,1 млн ₽/год; потенциальная доходность при целевом входе ~19–24% годовых по валовому потоку
	Срок	2–4 мес на доведение и упаковку + 4–8 мес на набор арендаторов и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа единым лотом как производственно-складской базы: 29,0–33,0 млн ₽, 13 325–15 162 ₽/м²; срок экспозиции 6–12 мес
	Дополнительная альтернатива	Продажа по частям после упаковки и деления: 36,0–43,0 млн ₽ суммарно, при более длинной реализации и повышенной зависимости от делимости
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Подтвержденная инженерия; крупная открытая асфальтированная территория; производственная история и действующий промышленный адрес; возможность работы как базы смешанного формата
	Слабые стороны	Уставшее внешнее состояние по фото; ограниченная ликвидность крупных промышленных лотов; противоречие по правам на землю в источниках; делимость и техпараметры по корпусам раскрыты неполно

**РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА**

Целевой вход

28,0–30,0 млн ₽ (12 865–13 784 ₽/м²). Рабочие сценарии: аренда по зданиям / крупными блоками и выборочная последующая продажа частей. Потенциальная доходность: ~19–24% годовых по валовому арендному потоку; создает умеренный запас на CAPEX и вакансию.

Комфортный вход

24,0–26,0 млн ₽ (11 028–11 946 ₽/м²). Устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая аренду, продажу единым лотом и перепакровку под продажу по частям. Потенциальная доходность: ~22–30% годовых по валовому потоку / 20%+ по сценариям перепродажи.

Критично подтвердить
до сделки

Правовой режим всех ЗУ и сооружений, фактическую делимость комплекса, пожарную и инженерную пригодность корпусов, состав подключений и работоспособность 250 кВт, ограничения ЗОУИТ/приаэродромной территории

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, ул. Ленинградская, д. 2
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА ЗДАНИЙ	12:05:1113001:180; 12:05:1113001:181; 12:05:1113001:182
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ	12:05:1113001:59; 12:05:1113001:57; 12:05:1113001:56
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА ПЛОЩАДОК	12:05:1113001:150; 12:05:1113001:209
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	3 здания общей площадью 2 176,4 м ² ; 3 земельных участка общей площадью 5 121 м ² ; 2 асфальтированные площадки общей площадью 4 541 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Небольшая производственно-складская база дворового типа с несколькими корпусами и открытыми площадками
СОСТАВ КОРПУСОВ	Корпус 1 – 1 116,8 м ² ; корпус 2 – 957,7 м ² ; вспомогательное здание – 101,9 м ²
ЭТАЖНОСТЬ	По открытым источникам комплекс и основной адрес читаются как 2-этажные корпуса
ВЫСОТА	Подтвержден ориентир 6,0 м по объявлению продажи всего комплекса; в части более ранних описаний по отдельным корпусам встречается 3,0 м
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены электрическая мощность 250 кВт, водопровод, канализация, отопление/ГВС, собственная котельная

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРИГОДНОСТЬ	Исторически подтверждены деревообработка, малярный цех, сушильные камеры, административный блок; адрес также используется под переработку вторсырья и строительный профиль
ДОСТУП / РАЗГРУЗКА	Огражденная территория, въездные ворота, внутренняя площадка для маневрирования и хранения
ОТКРЫТЫЕ ПЛОЩАДКИ	Значимый элемент комплекса: подходят под хранение, транспортное обслуживание, погрузочно-разгрузочные операции
СОСТОЯНИЕ	По фото внешний вид утилитарный, с признаками износа покрытия и необходимости хозяйственного приведения в порядок

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Производственно-складская среда в городской черте Йошкар-Олы
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Городской подъезд по улично-дорожной сети; объект встроен в промышленный адресный массив
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ	Локация пригодна для автомобильной логистики и эксплуатации базы дворового типа; собственного ж/д фронта в открытых источниках не подтверждено
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	По адресу и рядом фиксируются переработка вторсырья, производственно-строительные компании, деревообрабатывающий профиль
ДОСТУПНОСТЬ ПЕРСОНАЛА	Объект находится в городской черте; для Йошкар-Олы доступен локальный рынок труда производственного и складского профиля
ОГРАНИЧЕНИЯ ЛОКАЦИИ	Кадастровый квартал попадает в перечень кварталов приаэродромной территории аэродрома Йошкар-Ола

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В структурированном массиве продажи исследовано **6 РЕЛЕВАНТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ**. Дополнительно использован расширенный городской фон по промышленным объектам Йошкар-Олы, где в открытых источниках фиксируется порядка **39 ОБЪЯВЛЕНИЙ** производственно-складского профиля, но с частичными дублями между площадками.

По географии база собрана на трех уровнях: **МИКРОЛОКАЦИЯ** — прямой аналог на ул. Ленинградская, 2; **ГОРОДСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОРИДОРЫ** — Кокшайский проезд, Сернурский тракт, Элеваторный проезд, Луначарского, Машиностроителей; **ГОРОД В ЦЕЛОМ** — как рынок конечного покупателя производственно-складских баз.

Сильные стороны базы: есть прямой адресный ориентир, есть крупные и средние базы сопоставимого функционала, а также подтверждена рыночная логика зависимости цены от размера лота.

Ограничения базы: прямых аналогов именно имущественных комплексов такого состава немного; часть рынка представлена смешанными форматами «склад / производство / база», а не полностью идентичными ИК; в сегменте крупных баз мало подтвержденных сделок, преобладают цены предложения.

Надежность базы для определения стоимости **УМЕРЕННАЯ**: она достаточна для ценового коридора продажи целиком и для вывода о влиянии размера лота на цену и ликвидность, но более точная оценка сценария продажи по частям ограничена неполной информацией о делимости, правах и инженерном разделении комплекса.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	ул. Ленинградская, 2	400 м²	16 500 000 ₽	41 250 ₽/ м²	База, участок 10 соток, отопление, вода, h 3,7 м, кран-балка	Тот же адрес, но существенно меньший и более автономный лот	Цена выше за счет малого формата и более простого бюджета входа (+)
2	ЦИАН	Кокшайский проезд, 52А	2 232 м²	33 000 000 ₽	14 785 ₽/ м²	2 строения, земля в собственности, площадки, газ, вода, канализация, 25 кВт	Очень близок по масштабу; мощность существенно ниже, чем у объекта	Более слабая инженерия тянет цену вниз; по масштабу ориентир близкий (-)
3	ЦИАН	Сернурский тракт, 4	1 000 м²	25 500 000 ₽	25 500 ₽/ м²	Здание с 3У 12 соток, своя котельная, вода, газ, видеонаблюдение	Меньше по площади, более компактный и лучше упакованный формат	Меньший размер и более простая упаковка дают премию к цене (+)

4	ЦИАН	ул. Машиностроителей, 131	2 000 м²	56 000 000 ₽	28 000 ₽/м²	Крупный складской/производственный объект, h 7 м	Сопоставим по масштабу, но выглядит более типовым складско-производственным корпусом	Лучшие складские параметры и более простой продукт поддерживают более высокую цену (+)
5	ЦИАН	ул. Луначарского, 52	1 000 м²	35 000 000 ₽	35 000 ₽/м²	Склад/производство, 2 этажа	Меньше по площади, архивное объявление, без столь выраженной земельной компоненты	Меньший формат и более высокая ликвидность поднимают цену (+)
6	ЦИАН	Элеваторный проезд, 11Б	1 300 м²	85 000 000 ₽	65 385 ₽/м²	Офисно-складской комплекс, 1 га земли, h 8 м, бетонированная площадка, возможна продажа с арендатором	Иной по качеству и инвестиционному профилю продукт	Сильная премия за качество, землю и, вероятно, доходный статус (+)

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен предложения** по расширенному рынку производственно-складских объектов Йошкар-Олы широкий: примерно 14,8–65,4 тыс. ₽/м², но верх диапазона формируется более качественными, компактными или доходными продуктами.
- **Типовой рабочий коридор для средних и крупных баз** находится ближе к 18–35 тыс. ₽/м²; для крупных лотов 2 000 м²+ нижняя часть диапазона выражена особенно сильно.
- **Рыночный ориентир для рассматриваемого комплекса при продаже единым лотом** — 29,0–33,0 млн ₽, или 13 325–15 162 ₽/м². Это ниже среднего по городу из-за крупного бюджета входа, уставшего состояния и ограниченного круга покупателей.
- **Типовой покупатель** — локальный owner-user: производство, стройбаза, переработка, складской или сервисный бизнес, которому важны двор, площадка, инженерия и бюджет входа.
- **Ликвидность** умеренно низкая: типовой срок экспозиции средних и крупных индустриальных лотов 6–12 месяцев, по части объектов — дольше года. На срок влияют цена входа, подтвержденная инженерия, права на землю и понятность сценария использования.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по открытому рынку надежно не подтверждается, так как в базе преобладают ask-цены, а фактические сделки не раскрыты.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность**: малые блоки до 500 м² — ориентир 41–62 тыс. ₽/м² и лучшая ликвидность; средние блоки 1 000–1 300 м² — 25–35 тыс. ₽/м² и умеренная ликвидность; крупные лоты 2 000 м²+ — 14,8–28,0 тыс. ₽/м² и более длинная экспозиция. Для объекта это означает, что продажа по частям потенциально повышает совокупную цену, но усложняет и удлинняет реализацию.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В структурированном массиве аренды исследовано **4 ПРЯМЫХ И БЛИЗКИХ АНАЛОГА**, дополнительно использован расширенный городской фон по складам и производственным помещениям Йошкар-Олы. В открытых источниках по городу одновременно фиксируется около **12 СКЛАДСКИХ** и **8 ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ** объявлений на крупных площадках, а на Olap — до **41 ОБЪЯВЛЕНИЯ** производственно-складского профиля с дублями.

География базы: **МИКРОЛОКАЦИЯ** — прямой аналог на Ленинградской, 2А и экспозиция части объекта на Ленинградской, 2; **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОМЗОНЫ** — Баумана, Строителей, Машиностроителей; **ГОРОД** — как рынок аренды легкой промышленности и складских блоков.

Сильные стороны базы: есть прямой соседний аналог, прослеживается рыночная зависимость ставки от размера и инженерной готовности, а также видны типовые требования арендаторов – ворота, отопление, вода, площадка, крановое оснащение.

Ограничения базы: мало крупных сопоставимых комплексов 2 000 м²+; в основном рынок представлен блоками 100–600 м²; условия аренды неоднородны по НДС, КУ, комиссии и составу включенных услуг.

Надежность базы для определения ставки **УМЕРЕННО ВЫСОКАЯ** для сценария аренды по зданиям/крупными блоками и **УМЕРЕННАЯ** для сценария сдачи всего комплекса одним лотом.

Типовые условия рынка по открытым данным: встречаются режимы без НДС, УСН, НДС включен; коммунальные и электричество часто оплачиваются отдельно; агентская комиссия по ряду объявлений составляет до 50% месячной ставки.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	Ленинградская, 2А	420 м²	126 000 ₽/ мес	300 ₽/м²/ мес	Длительный срок; иные условия не раскрыты	Прямой соседний аналог, меньший блок, лучше раскрыта техническая пригодность	Малый формат и понятные ворота/кран-балки поддерживают ставку (+)
2	ЦИАН	ул. Баумана, 93	540 м²	243 000 ₽/мес	450 ₽/м²/ мес	НДС включен	Более качественный и инженерно упакованный блок, своя газовая котельная, пропускная система	Премия за качество и режим объекта (+)
3	ЦИАН	ул. Машиностроителей, 8Г	150 м²	30 000 ₽/ мес	200 ₽/м²/ мес	Условия подробно не раскрыты	Небольшой блок в БЦ, иной формат, но с производственной функцией	Более слабая индустриальная оболочка ограничивает ставку (–)
4	ЦИАН	ул. Строителей, 95к103	120 м²	29 760 ₽/ мес	248 ₽/м²/ мес	Условия подробно не раскрыты	Малый блок в промзоне, архивное объявление	Меньший формат, но более простой продукт; ставка умеренная (±)

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок** по релевантному рынку Йошкар-Олы – около 200–450 ₽/м²/мес, по расширенному пулу городских предложений – от примерно 120 ₽/м²/мес для простых крупных блоков до 500+ ₽/м²/мес для малых теплых и хорошо оснащенных помещений.
- **Типовая ставка** для теплых производственно-складских блоков 300–600 м² в промышленной локации – 250–350 ₽/м²/мес; для рассматриваемого объекта как базы дворового типа реалистичен коридор 260–320 ₽/м²/мес при сдаче по зданиям/крупными блоками.
- **Типовой арендатор** – локальный производитель, складской оператор, автосервисный или сервисно-технический пользователь, для которого критичны ворота, площадка, отопление, вода и электрическая мощность.
- **Типовые условия рынка:** условия по НДС и КУ неоднородны; электричество и коммунальные услуги нередко выставляются отдельно; по части рынка присутствует агентская комиссия.
- **Ликвидность** лучше у блоков 100–500 м²; по более крупным площадям срок поиска арендатора обычно длиннее и сильнее зависит от цены, инженерии и готовности помещения.
- **Дисконт “заявлено → факт”** надежно не подтвержден, но по крупным и специализированным индустриальным объектам рынок обычно требует переговорный люфт.

- **Влияние размера блока:** малые блоки до 150 м² — около 200–500+ ₽/м²/мес и высокая ликвидность; средние блоки 300–600 м² — 250–350 ₽/м²/мес и лучшая рыночная глубина; крупные блоки 1 000 м²+ — чаще 220–270 ₽/м²/мес и более длинный срок сдачи. Для объекта это означает, что аренда по зданиям и частичное деление сильнее, чем сдача всего комплекса единым лотом.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту и его частям в открытых источниках найдено **2 ТИПА ЭКСПОЗИЦИИ**: продажа всего комплекса и аренда части базы.

- **Продажа всего комплекса:** обнаружено архивное объявление по адресу ул. Ленинградская, 2 на площадь 2 176,4 м² по цене **32 500 000 Р**, или **14 933 Р/м²**. Статус — снято/архив. Формат — продажа целиком. По описанию: производство, класс В+, 2 этажа, h 6 м.
- **Аренда части базы:** по адресу ул. Ленинградская, 2 экспонировался блок около **400 м²** по ставке от **100 000 Р/мес** до **140 000 Р/мес**, или **250–350 Р/м²/мес**, на разных площадках и в разные периоды. Формат — часть производственно-складской базы.
- **Первая зафиксированная динамика:** по продаже объявление обновлялось в конце декабря и затем ушло в архив; по аренде есть повторная публикация/переупаковка по разным площадкам.
- **Вывод:** объект уже тестировался рынком как единый лот по цене около 32,5 млн Р и как частичная аренда по ставке 250–350 Р/м²/мес. Это указывает на более высокую рыночную чувствительность к формату «частями / блоками», чем к продаже всего комплекса одним лотом.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент производственно-складских объектов Йошкар-Олы активен, но не глубокий. Основной спрос формируют локальные пользователи, а не крупные институциональные инвесторы. Для крупных баз рынок медленный, а наиболее ликвидны готовые к заезду блоки средних размеров с понятной инженерией и открытой площадкой. Для рассматриваемого объекта это повышает привлекательность арендной стратегии и сценария поэтапной упаковки, а не быстрой продажи одним пакетом.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА ПО ЗДАНИЯМ / КРУПНЫМИ БЛОКАМИ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПЕРЕПАКОВКИ	Рынок аренды в городе подтверждает рабочую ставку 250–350 ₽/м ² /мес для теплых производственно-складских блоков; объект имеет подтвержденные 250 кВт, котельную, воду/канализацию и крупную открытую площадку	Локальное производство, стройбаза, переработка, сервисно-технический бизнес, складской пользователь	Привести территорию и фасадную часть в рабочий вид, разметить зоны пользования, подготовить арендную упаковку по корпусам, выделить блоки доступа и хранения	Максимизирует доходный потенциал без сложной редевелоперской истории; повышает ликвидность за счет более широкого спроса
ПРОДАЖА ЕДИНЫМ ЛОТОМ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО- СКЛАДСКОЙ БАЗЫ	Рынок продажи крупных баз 2 000 м ² + в городе существует, но цена за м ² заметно ниже, чем у малых лотов; текущая архивная экспозиция объекта подтверждает рыночный тест этого формата	Owner-user, локальный промышленный или складской бизнес, покупатель под собственную эксплуатацию	Сделать пакет продажи с фокусом на инженерии, земельной части, открытых площадках и производственной истории; улучшить презентацию комплекса	Самый простой сценарий по управлению, но с более длинной экспозицией и ограниченным кругом покупателей
ПРОДАЖА ПО ЧАСТЯМ ПОСЛЕ УПАКОВКИ	Рынок платит премию за более мелкие автономные производственные блоки; у объекта есть несколько зданий и открытая территория, что потенциально допускает частичную реализацию	Небольшие производственные компании, складские пользователи, инвесторы под отдельный корпус	Сформировать продукт по корпусам, развести пользование территорией, подготовить отдельные лоты и коммерческую упаковку	Потенциально повышает совокупную цену реализации, но требует больше времени, организационных действий и зависит от фактической делимости

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по зданиям / крупными блоками	Ставка 260–320 ₽/м ² /мес; валовый поток 565 864–696 448 ₽/мес; валовый поток 6,79–8,36 млн ₽/год; эффективный поток при стабилизации 5,8–7,1 млн ₽/год	2–4 мес доведение + 4–8 мес набор арендаторов и стабилизация	3,0–6,0 млн ₽ на приведение территории, косметiku, инженерную и арендную упаковку; риск вакансии и неравномерного набора арендаторов	26,0–48,0 млн ₽	10–20% годовых по эффективному потоку; при входе 28–30 млн ₽ ориентир ~19–24% по валовому потоку	Нерелевантен как разовая метрика; сценарий доходный и долгосрочный	Основной рабочий сценарий
Продажа единым лотом как есть	Цена реализации 29,0–33,0 млн ₽; 13 325–15 162 ₽/м ²	6–12 мес экспозиция / сделка	0,5–1,5 млн ₽ на упаковку продажи и минимальное приведение; риск длинной экспозиции и торга	18,0–25,0 млн ₽	30–50% годовых при дисциплинированном входе	10–25%	Простой, но наименее маржинальный сценарий
Продажа по частям после упаковки	Суммарная цена реализации 36,0–43,0 млн ₽; эквивалент 16 541–19 757 ₽/м ²	12–24 мес суммарно	2,0–5,0 млн ₽ на деление, коммерческую упаковку и организацию пользования территорией; риск ограниченной делимости и удлинения срока	23,0–31,0 млн ₽	30–45% годовых	20–35%	Работает только при подтвержденной делимости

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют **делимость комплекса**, возможность выделить корпуса и режим пользования территорией.
- Арендный сценарий наиболее чувствителен к **подтвержденной инженерии, состоянию территории и скорости набора арендаторов**.
- Продажные сценарии наиболее чувствительны к **правам на землю, юридической чистоте состава лота и качеству упаковки объекта**.
- Любое отклонение по мощности, отоплению, пожарным требованиям и фактическому состоянию корпусов напрямую влияет на ставку, срок и CAPEX.
- Итоговые уровни входа особенно чувствительны к допущению, что объект можно монетизировать не только как единый крупный лот, но и по зданиям/блокам.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 32,5 МЛН Р или **14 933 Р/М²**. Это верхний допустимый уровень, ограниченный уже протестированной рынком ценой экспозиции объекта. На этом уровне еще работает сценарий аренды по зданиям/крупными блоками; ориентир доходности — около 15–22% годовых по валовому арендному потоку, но запас по рискам минимален.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 28,0–30,0 МЛН Р или **12 865–13 784 Р/М²**. Это основной рабочий диапазон: при нем становится базово реализуем сценарий аренды по зданиям, а сценарий частичной продажи после упаковки остается экономически оправданным. Ориентир доходности — около 19–24% годовых по валовому арендному потоку, с умеренным запасом на CAPEX и вакансию.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 24,0–26,0 МЛН Р или **11 028–11 946 Р/М²**. Этот уровень дает запас на юридические, технические и рыночные отклонения, делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии — аренду, продажу единым лотом и продажу по частям. Ориентир доходности — около 22–30% годовых по валовому арендному потоку и приемлемая маржа по продажным сценариям.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Противоречие по правовому режиму земельных участков	юр	Высокий	Цена, реализуемость сделки, срок, делимость	Провести полную правовую сверку состава лота и прав на каждый ЗУ	Свежие выписки ЕГРН по ЗУ 12:05:1113001:59, :57, :56 и правоустанавливающие документы
Нехватка критичной информации по фактической делимости комплекса	данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость сценария продажи по частям и аренды блоками	Подготовить схему деления по корпусам и пользованию территорией	Позэтажные планы, техпаспорта, схема доступа, возможность обособления входов, ворот и дворовых зон
Нехватка критичной информации по пожарным и инженерным параметрам корпусов	тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость производственной эксплуатации	Сделать технический аудит инженерии и обязательных систем безопасности	Работоспособность 250 кВт, котельной, воды/канализации, пожарной сигнализации, вентиляции, состояния сетей
Уставшее состояние территории и внешней оболочки	тех	Средний	Ставка, срок экспозиции, CAPEX	Заложить бюджет на хозяйственное приведение и коммерческую упаковку	Объем ремонта покрытия, фасадов, ворот, освещения, уборки и расчистки территории
Узкий спрос на продажу крупного индустриального лота целиком	рынок	Высокий	Цена, срок	Опора на арендный сценарий и параллельная упаковка частичной реализации	Фактический интерес локальных owner-user к бюджету входа 29–33 млн ₽
Ограничения ЗОУИТ / приаэродромной территории	юр	Средний	Реализуемость, цена, сценарии развития и реконструкции	Проверить ограничения до сделки и учитывать их в стратегии эксплуатации	Выписки ЕГРН о зонах с особыми условиями использования, ГПЗУ, градостроительные ограничения
Смешанный профиль пользователей и возможная сложность управления комплексом	процедура	Средний	Вакансия, срок стабилизации, операционная нагрузка	Сразу формировать правила пользования территорией и понятную модель эксплуатации	Схема парковки, разгрузки, складирования, разделения коммунальных и режимных зон



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой небольшой городской производственно-складской имущественный комплекс с подтвержденной инженерной базой, дворовой схемой и значимой открытой площадкой. Его сильная сторона – не только площадь зданий 2 176,4 м², но и сочетание 250 кВт, котельной, воды/канализации, огражденной территории и исторически сложившегося производственного использования. Рыночный ориентир продажи целиком – **29,0–33,0 МЛН Р**. Реалистичный арендный ориентир при сдаче по зданиям / крупными блоками – **260–320 Р/м²/мес**, что соответствует валовому потоку **565 864–696 448 Р/мес**. Определяющими параметрами объекта являются инженерия, открытая территория, формат делимости и правовая чистота земельной части.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Подтвержденная производственная инженерия: 250 кВт, вода/канализация, отопление, собственная котельная.
- Существенная открытая асфальтированная территория, повышающая ценность для склада, стройбазы, переработки и легкой промышленности.
- Городская промышленная локация с действующим производственным адресом и сформированным профилем пользователей.
- Потенциальная гибкость использования: производство, склад, mixed-use база, сдача по зданиям.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Крупный единый лот с ограниченной ликвидностью на рынке Йошкар-Олы.
- Уставшее внешнее состояние комплекса, требующее CAPEX даже для базовой рыночной упаковки.
- Неполная раскрытость правового и технического контура по земле, делимости и системам безопасности.
- Сценарий продажи по частям зависит от фактической возможности обособить корпуса и территорию.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ – АРЕНДА ПО ЗДАНИЯМ / КРУПНЫМИ БЛОКАМИ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПЕРЕПАКОВКИ. Именно этот сценарий лучше всего соответствует рынку и конфигурации объекта: в городе устойчивее всего поглощаются средние производственно-складские блоки, а сам объект уже демонстрировал рыночную читаемость в формате частичной аренды по адресу Ленинградская, 2. Количественно сценарий поддерживается ставкой 260–320 Р/м²/мес и валовым потоком 6,79–8,36 млн Р/год при умеренном CAPEX.

АЛЬТЕРНАТИВА – продажа единым лотом. Она проще организационно, но слабее по доходности и сильнее зависит от ограниченного круга owner-user покупателей. Текущая историческая экспозиция объекта по 32,5 млн Р показывает, что рынок такой формат воспринимает осторожно.

ВТОРАЯ АЛЬТЕРНАТИВА – продажа по частям после упаковки. Она потенциально повышает совокупную выручку, но становится менее приоритетной из-за большей сложности, более длинного срока, организационной нагрузки и зависимости от подтвержденной делимости.

Выбор базовой стратегии обоснован тем, что она сочетает: более широкую воронку спроса, лучшую устойчивость к рыночной ликвидности, более сильную экономику при разумном входе и меньшую зависимость от мгновенной продажи крупного актива. Реализация стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение прав на землю и состав лота, техническая пригодность корпусов для арендаторов и возможность понятного деления территории.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ И СОСТАВ ЛОТА.

Это ключевой риск, потому что он влияет сразу на цену, реализуемость сделки и любой сценарий деления или долгосрочной эксплуатации. Противоречие между описанием собственности и исторической информацией об аренде земли способно изменить стоимость и структуру сделки. Критичное действие — проверить свежие выписки ЕГРН и правоустанавливающие документы по всем ЗУ.

02

НЕПОЛНАЯ ЯСНОСТЬ ПО ДЕЛИМОСТИ И ФАКТИЧЕСКОЙ КОНФИГУРАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

Этот риск критичен, поскольку именно делимость формирует основную инвестиционную премию объекта: аренда по зданиям и продажа по частям существенно сильнее, чем продажа единым пакетом. Если корпусам нельзя обеспечить автономность доступа, пользования двором и инженерии, часть сценариев ослабевает. Критичное действие — подтвердить техническую и организационную делимость по корпусам и территории.

03

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И ПОЛНОТА ИНЖЕНЕРНОГО КОНТУРА.

При производственном объекте это ключ к ставке, CAPEX и скорости монетизации. Даже при наличии 250 кВт и котельной коммерческий результат сильно зависит от состояния сетей, ворот, отопления, пожарной безопасности и общего уровня готовности корпуса к заезду. Критичное действие — провести технический аудит инженерии и оценить бюджет обязательного приведения.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту выглядит **ВХОД В ДИАПАЗОНЕ 28,0–30,0 МЛН Р**. Такой уровень не переоценивает рынок крупного единого лота, но оставляет пространство для базового CAPEX, арендной стабилизации и последующей гибкости по стратегии. Если вход окажется ближе к **24,0–26,0 МЛН Р**, объект становится значительно устойчивее как инвестиционный кейс и допускает реализацию почти всех реалистичных сценариев.

До сделки критично подтвердить: права на все ЗУ и здания, отсутствие ограничений, логику пользования территорией, фактическую делимость, состояние инженерии и обязательных систем безопасности. Без этого нельзя полноценно опираться на сценарий продажи по частям и нельзя точно оценить размер CAPEX для арендной стратегии.

Первыми действиями по выбранной стратегии должны стать: юридическая сверка состава лота; технический аудит корпусов и подключений; подготовка схемы деления по зданиям и территории; расчет минимального бюджета приведения; коммерческая упаковка объекта с акцентом на 250 кВт, котельную, открытую площадку и производственный адрес. После этого логично запускать объект в рынок прежде всего как **АРЕНДНЫЙ ПРОДУКТ ПО ЗДАНИЯМ / КРУПНЫМИ БЛОКАМИ**, сохраняя продажу целиком как параллельную опцию, а сценарий продажи по частям — как второй этап после подтверждения делимости.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Склад/производственная база 400 м², ул. Ленинградская, 2 — ЦИАН](#)
- [Производственная база 2 232 м², Кокшайский проезд, 52А — ЦИАН](#)
- [Производственно-складское здание 1 000 м², Сернурский тракт, 4 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Производственно-складское помещение 420 м², Ленинградская ул., 2А — ЦИАН](#)
- [Производственное помещение 540 м², ул. Баумана, 93 — ЦИАН](#)
- [Помещение под производство 150 м², ул. Машиностроителей, 8Г — ЦИАН](#)

- [Офисно-складской комплекс 1 300 м², Элеваторный проезд, 11Б — ЦИАН](#)
- [Склад/производственное помещение 1 000 м², ул. Луначарского, 52 — ЦИАН](#)
- [Склад 2 000 м², ул. Машиностроителей, 131 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Производственный комплекс 2 176,4 м², ул. Ленинградская, 2 — ЦИАН](#)

- [Производственно-складское помещение 120 м², ул. Строителей, 95к103 — ЦИАН](#)
- [Список производственных помещений в Йошкар-Оле — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Производственно-складское помещение 400 м², Ленинградская ул., 2 — Olan / Move.ru](#)

[Ссылка на карту](#)