

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Ханты-Мансийский Автономный
округ - Югра АО, г Нижневартовск, ул 9П,
зд 24 стр 2

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ СВОБОДНОГО НАЗНАЧЕНИЯ С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

ХМАО – Югра, г. Нижневартовск, ул. 9П, д. 24, стр. 2

Нежилое помещение · Помещение свободного назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ

Тип объекта

Нежилое помещение свободного назначения в промышленной локации

Площадь

4 053,2 м²

	Адрес / район / микролокация	г. Нижневартовск, Западный промышленный узел, панель 4, ул. 9П, д. 24, стр. 2
	Этаж / вход / формат	1 этаж в административном здании; формат mixed-use: производственно-складской объем + офисные помещения
	Текущее использование	Эксплуатируемый коммерческий объект; по адресу размещаются сервисные, торгово-сервисные и производственные компании
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	44–52 млн ₽
	Типовой ориентир	46–49 млн ₽, или 11 000–12 000 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду крупными блоками под производственно-складские и сервисные функции: 180–260 ₽/м²/мес, поток 0,73–1,05 млн ₽/мес, потенциальная доходность при целевом входе 24–36% годовых
	Срок	2–6 мес на доведение, упаковку и поиск первых арендаторов; 6–12 мес до рабочей стабилизации
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть конечному пользователю / инвестору: 44–52 млн ₽, или 11 000–12 800 ₽/м²
	Альтернативный сценарий 2	Быстрая продажа: 38–43 млн ₽, или 9 400–10 600 ₽/м²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Крупная площадь; 1 этаж; промышленная локация под профильный спрос; совмещение производственного объема и офисного блока
	Сильные стороны	Наземная парковка и территория под эксплуатацию; наличие земельного участка 12 384 м²; фактическая эксплуатация здания несколькими компаниями
	Слабые стороны	Крупный единый лот с узким кругом покупателей и арендаторов
	Слабые стороны	Промышленная, а не трафиковая локация; витринность и ритейл-функция не подтверждены; по фото объект требует аккуратной перепаковки
	Слабые стороны	Критичные параметры по правам на землю, инженерии и обременениям не раскрыты в полном объеме

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Целевой вход

36–39 млн Р, или 8 900–9 600 Р/м²; рабочими становятся аренда целиком/по блокам и последующая продажа; ориентир по доходности 24–36% годовых по аренде и 18–33% ROI по продажному выходу

Комфортный вход

30–34 млн Р, или 7 400–8 400 Р/м²; появляется запас под CAPEX, вакансию и торг, устойчиво работают почти все реалистичные сценарии; ориентир по доходности 30–42% годовых

Критично подтвердить до сделки

Правовой режим помещения и участка, обременения, условия долгосрочной аренды земли, технический план, выделенную мощность, отопление/вентиляцию, фактическую делимость и состав арендаторов/пользователей

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Россия, ХМАО – Югра, г. Нижневартовск, Западный промышленный узел, панель 4, ул. 9П, д. 24, стр. 2
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ПОМЕЩЕНИЯ	86:11:0000000:78206
СВЯЗАННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК	86:11:0301004:129, площадь 12 384 м ²
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое помещение · помещение свободного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Помещение 4 053,2 м ² + земельный участок под эксплуатацию объекта

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Смешанная: крупный производственно-складской зал + офисные кабинеты; формат потенциально пригоден для крупноблочной аренды
ЭТАЖ / КОНФИГУРАЦИЯ	1 этаж; объект размещен в административном здании, само здание по открытым данным 2-этажное
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Офисная отделка в административной части; производственно-складская часть в утилитарном состоянии, объект в эксплуатации
ИНЖЕНЕРИЯ	По фото и открытым данным подтверждаются электроснабжение и эксплуатация инженерных систем; отопление, вентиляция, водоснабжение и выделенная мощность в количественных параметрах не раскрыты
ДОСТУП / ПОДЪЕЗДЫ / ПАРКОВКА	Наземная парковка; промышленная локация с возможностью подъезда транспорта; по 2ГИС вокруг здания отмечены парковки

ВХОДНАЯ ГРУППА / ФАСАД / ВИТРИНЫ	Отдельный вход именно у реализуемого помещения в открытых данных не раскрыт; витринный формат не подтвержден; фасад промышленного типа
----------------------------------	--

ОКНА / ЕСТЕСТВЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

Окна присутствуют в офисной и производственной части

ПОТОЛКИ / ВЫСОТА

По фото в производственной части виден высокий объем; точная высота не раскрыта

ОГРАНИЧЕНИЯ ПО РЕЖИМУ РАБОТЫ

Не раскрыты; объект расположен в промышленной зоне

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

Западный промышленный узел, панель 4; профиль окружения — производственно-складские, сервисные, торгово-технические компании

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Автомобильная доступность характерна для промышленной зоны; ближайшая остановка общественного транспорта — «Энергонефть», около 700 м

ЯКОРЯ СПРОСА

Нефтесервисный, складской, ремонтный, торгово-сервисный и строительный бизнес

ПЕШЕХОДНЫЙ / АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАФИК

Формат локации ориентирован на производственно-логистический спрос, а не на классический розничный трафик

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Территория промышленной застройки; кадастровый квартал участка входит в границы приаэродромной территории аэродрома Нижневартовск

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использован широкий массив объявлений по Нижневартовску и сегментам ПСН, производственных и складских объектов. По открытому рынку в городе фиксировалось около 127–130 объявлений коммерческой недвижимости, в том числе около 60 объявлений ПСН и 7–9 объявлений производственных помещений. В структурированном массиве продаж по объекту доступно 13 позиций, из которых для ценообразования наиболее полезны крупные и средние промышленные/универсальные объекты.

География базы: город Нижневартовск с приоритетом промышленного пояса и сопоставимых промышленных локаций — 9П, ЗПС, Кузоваткина, Индустриальная, Мира, Ленина, Интернациональная.

Сильные стороны базы: есть крупные конкурентные имущественные комплексы, позволяющие оценить влияние масштаба лота на цену за м²; присутствуют близкие по функционалу объекты в промышленной части города; есть отдельная текущая экспозиция самого объекта как сигнал по ликвидности.

Ограничения базы: прямых аналогов формата «4 000+ м² производственно-офисный объект в той же микролокации» немного; часть объектов из массива находится в более городской локации и используется как верхняя граница рынка, а не как прямой эквивалент.

Надежность базы для оценки стоимости объекта — средняя: рынок достаточно хорошо подтверждает нижний и средний диапазон по крупным промышленным лотам, но слабее раскрывает фактические цены закрытия сделок.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	CIAN / ЗПС, 9	Нижневартовск, ул. ЗПС, 9	16 357 м ²	160 000 000 ₽	9 782 ₽/м ²	Крупный имущественный комплекс, офис, гаражи, стоянка, общежитие	Сильно крупнее объекта, более комплексный состав	– по цене за м ² из-за масштаба
2	CIAN / Кузоваткина, Зс5	Западный промышленный узел, Кузоваткина, Зс5	8 126 м ²	100 000 000 ₽	12 307 ₽/м ²	Производственный комплекс, участок 19 909 м ² в собственности	Крупнее объекта, участок в собственности	+ к цене за м ² относительно объекта
3	CIAN / Мира, 12П	Нижневартовск, ул. Мира, 12П	1 400 м ²	29 990 000 ₽	21 422 ₽/м ²	Два входа, центральные коммуникации, ПСН	Существенно меньше, выше ликвидность и делимость	+ по цене за м ²

4	CIAN / Интернациональная, 8П	Нижневартовск, ул. Интернациональная, 8П	2 845,9 м ²	90 000 000 Р	31 625 Р/ м ²	АБК, производственный бокс, склады, КПП, собственная инженерия	Лучше инженерно оснащен и функционально упакован	+ существенно к цене за м ²
5	CIAN / Мира, 3Пс8	Нижневартовск, ул. Мира, 3Пс8	733 м ²	18 000 000 Р	24 557 Р/ м ²	Коммерческий бокс / объект свободного назначения	Меньше по площади, выше ликвидность	+ по цене за м ²
6	CIAN / 9П, 24/10	Нижневартовск, ул. 9П, 24/10	95,4 м ²	2 702 100 Р	28 324 Р/ м ²	Гараж, торги, та же улица	Иной формат и очень малый размер	+ по цене за м ² , но слабый прямой аналог

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для крупных производственно-складских и универсальных промышленных лотов города наблюдаемый диапазон ofert находится примерно в коридоре **9 800–21 400 Р/м²**, при этом лучшие инженерно упакованные и более мелкие объекты уходят выше.
- Для лотов масштаба, близкого к объекту, типовой ориентир рынка находится в нижней части диапазона — около **11 000–12 000 Р/м²**.
- Рыночная стоимость объекта для конечного покупателя оценивается в диапазоне **44–52 млн Р**; типовой ориентир — **46–49 млн Р**.
- Типовой покупатель — производственная, складская, сервисная, транспортная или нефтесервисная компания, а также инвестор под арендный бизнес в промышленном сегменте.
- Ликвидность крупного промышленного лота ниже средней: типовой срок экспозиции может составлять **6–12+ мес**, а для продажи целиком — дольше.
- Подтвержденный статистический дисконт «заявлено → факт» по сделкам в открытой базе не раскрыт; по структуре рынка и истории объявлений разумно ожидать переговорный торг.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие блоки до 500 м² в массиве продаются примерно по **24 000–92 000 Р/м²** и ликвиднее; средние блоки 700–1 500 м² — около **21 000–25 000 Р/м²**; крупные имущественные комплексы 4 000–16 000 м² — около **9 800–12 300 Р/м²**. Для объекта это означает, что продажа целиком требует дисконта за масштаб, а деление или инвестиционная перепакровка теоретически повышают ликвидность, но упираются в техническую и юридическую делимость.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В анализ включен массив аренды по Нижневартовску и промышленным локациям города. По открытому рынку фиксировалось около 34 объявлений аренды ПСН, 21 офис и 7 складов. В структурированном массиве аренды по объекту доступно 10 релевантных позиций, включая близкие локации 9П и Индустриальную.

География базы: приоритет близким промышленным адресам 9П, 9 панель, Индустриальная; городские ПСН на Омской, Ленина и Мира использованы как верхняя граница ставок для более мелких и ликвидных блоков.

Сильные стороны базы: есть микрорайонные и функционально близкие предложения, включая объект на той же улице 9П; видно влияние размера блока на ставку и скорость сдачи.

Ограничения базы: часть предложений относится к более ликвидному городскому формату, а не к крупным промышленным помещениям; фактические закрытые ставки не раскрыты.

Надежность базы для определения ориентиров аренды — средняя. База позволяет уверенно задать коридор по крупноблочной промышленной аренде, но не дает точной статистики по всем условиям сделок.

Условия рынка по объявлениям неоднородны: часто встречаются ставки без КУ, иногда с НДС, возможны каникулы и частичная аренда.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN / 9П, 24с4	Нижневартовск, ул. 9П, 24с4	1 000 м²	300 000 Р/мес	300 Р/м²/мес	Отопление, сигнализация	Та же улица, но меньший блок и иной корпус	+ к ставке за м² относительно объекта целиком
2	CIAN / 9П, 22	Нижневартовск, ул. 9П, 22	512 м²	80 000 Р/мес	156 Р/м²/мес	Отопление, сигнализация, участок 1 га	Меньше по площади, ближе к базовому складскому формату	Сопоставимый нижний ориентир
3	CIAN / № 9 панель	Нижневартовск, № 9 панель	1 040 м²	150 000 Р/мес	144 Р/м²/мес	Возможна аренда частями	Меньше, имущественный комплекс	Нижняя граница рынка
4	CIAN / Индустриальная, 29с11	Нижневартовск, Индустриальная, 29с11	1 080 м²	540 000 Р/мес	500 Р/м²/мес	Автономное отопление, вентиляция, кондиционирование	Лучше по инженерии и качеству	+ существенно к ставке
5	CIAN / Индустриальная, 55	Нижневартовск, Индустриальная, 55	322,5 м²	161 250 Р/мес	500 Р/м²/мес	Ремонт, 2 входа, 1 линия, возможно поэтажно	Сильно меньше, городской формат и выше ликвидность	+ к ставке за м²
6	CIAN / 9П, 4с3	Нижневартовск, ул. 9П, 4с3	650 м²	250 000 Р/мес	385 Р/м²/мес	Высота 6,8 м	Меньше, с выраженной производственной высотой	+ к ставке за м²

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- По релевантному промышленному сегменту наблюдаемый диапазон ставок составляет примерно **144–300 Р/м²/мес** для типовых крупных блоков и до **385–500 Р/м²/мес** для более качественных, меньших или лучше оснащенных помещений.
- Для объекта целиком реалистичный рыночный коридор аренды – **180–220 Р/м²/мес**; для сдачи по блокам после упаковки – **220–260 Р/м²/мес** в среднем по заполненной площади.
- Типовой арендатор – складская, сервисная, ремонтная, транспортная, производственная или нефтесервисная компания, которой нужен производственный контур с административно-бытовой частью.
- Типовые условия рынка: КУ часто оплачиваются отдельно; возможны арендные каникулы, частичная аренда и переговоры по ставке на старте.
- Ликвидность крупных блоков ниже средней: срок поиска арендатора на единый лот может быть длительным; сдача частями повышает вероятность сделки, но увеличивает операционную сложность.
- Подтвержденный дисконт «заявлено → факт» по аренде не раскрыт, однако структура объявлений указывает на обычную рыночную практику переговоров, льготного стартового периода и гибкости условий.
- Влияние размера блока на ставку и ликвидность:** малые блоки до 120 м² в городе сдаются заметно дороже, средние блоки 120–400 м² удерживают промежуточную ставку, крупные блоки 500–1 000+ м² в промышленном сегменте сдаются дешевле. Для объекта это означает, что максимальная ставка достигается не при аренде

целиком, а при крупноблочной или смешанной сдаче.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По найденным данным выявлено **1 АКТИВНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ** именно по данному объекту/адресу: ул. 9П, 24с2, площадь около 4 053 м².

- Площадка экспозиции: allestate / Portal DA.
- Формат экспозиции: продажа объекта целиком.
- Ориентир цены по рыночной справке: **43,5 млн Р**, или около **10 700 Р/м²**.
- В карточке указывается участок **1,24 га** в долгосрочной аренде.
- Статус: активно; дата первой публикации и история изменения ask-цены в массиве не раскрыты.
- Текущая экспозиция по цене находится немного ниже типового коридора по крупным промышленным лотам, что является сигналом о сдержанной ликвидности и необходимости рыночного дисконта при продаже целиком.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент крупной промышленной недвижимости в Нижневартовске остается тонким: прямых аналогов немного, но спрос на складские, ремонтные и сервисные базы присутствует. Основной покупатель и арендатор — пользователь, а не пассивный инвестор. Для рассматриваемого объекта это означает, что лучше всего работает не универсальная подача «ПСН вообще», а позиционирование как производственно-складской базы с офисным блоком и земельным участком.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача в аренду крупными блоками	Рынок 9П и промзоны подтверждает спрос на блоки 500-1 000+ м ² ; объект сочетает производственный объем и офисную часть, расположен на 1 этаже, имеет территорию и парковку	Сервисные, складские, транспортные, ремонтные, нефтесервисные компании	Упаковать объект как базу, выделить 2-4 крупных блока, оформить навигацию, привести в порядок офисную часть и точки доступа	Повышение ликвидности относительно сдачи целиком, средняя ставка выше, чем у единого лота, диверсификация спроса
Продажа как есть конечному пользователю	Рынок крупных промышленных лотов в городе формируется в нижнем ценовом коридоре; объект уже соответствует профилю owner-user	Производственная, складская, транспортная, строительная или ремонтная компания	Подать объект как эксплуатируемую производственно-офисную базу с землей и парковкой, очистить позиционирование от «универсального ПСН»	Наиболее простой выход без операционного цикла, но с умеренной ликвидностью и ограниченным кругом покупателей
Сдача целиком одному пользователю	Объект крупный, 1 этаж, смешанный функционал, промышленная локация; на рынке есть сопоставимые крупные предложения по аренде	Крупный складской, нефтесервисный, подрядный или производственный пользователь	Упаковать помещение как единый промышленный контур, обеспечить базовую готовность инженерии и офисной части	Быстрее в управлении после заселения, но ниже ставка за м ² и выше риск длинной экспозиции

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Сдача целиком одному арендатору	Ставка 180–220 ₽/м ² /мес; поток 730–892 тыс. ₽/мес; 8,8–10,7 млн ₽/год	3–6 мес до первой сделки; 6–9 мес до стабилизации	CAPEX 3–5 млн ₽ на косметику, подготовку офисной части и маркетинговую упаковку; риск длительной экспозиции	40–72 млн ₽	10–20% годовых при указанном входе	Нерелевантен как разовая метрика; сценарий доходный	Работает при ставке нижней части рынка и одном сильном пользователе
Сдача в аренду крупными блоками	Средняя ставка 220–260 ₽/м ² /мес; поток 892 тыс.–1,05 млн ₽/мес; 10,7–12,6 млн ₽/год	2–6 мес на доведение; 6–12 мес до рабочей заполняемости	CAPEX 5–12 млн ₽ на деление, навигацию, адаптацию входных точек и локальную перепакровку; риск вакансии по частям	42–78 млн ₽	10–20% годовых при указанном входе	Нерелевантен как разовая метрика; сценарий доходный	Основной сценарий по сочетанию ликвидности и монетизации
Продажа как есть	Цена реализации 44–52 млн ₽; 11 000–12 800 ₽/м ²	6–12 мес экспозиции и сделки	CAPEX 1–3 млн ₽ на предпродажную подготовку; риск торга и долгой экспозиции	29–38 млн ₽	30–50% годовых	18–33%	Работает только при покупке заметно ниже конечной рыночной цены
Быстрая продажа	Цена реализации 38–43 млн ₽; 9 400–10 600 ₽/м ²	3–6 мес	CAPEX до 1 млн ₽; основной риск — узкий пул покупателей даже при дисконте	24–31 млн ₽	30–50% годовых	12–25%	Сценарий для стресс-выхода, а не для базовой стратегии

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика аренды сильнее всего зависит от подтверждаемой инженерии: отопления, электромощности, вентиляции и способности объекта работать под профильного арендатора.
- Для продажных сценариев ключевая переменная — фактическая рыночная ликвидность крупного единого лота и размер торга от ask-цены.
- Арендные сценарии чувствительны к делимости объекта: возможность выделить самостоятельные блоки прямо влияет и на ставку, и на срок заполнения.
- Существенное влияние оказывает правовой режим земли: собственность или долгосрочная аренда меняют восприятие цены конечным покупателем.
- Итоговые уровни входа наиболее чувствительны к состоянию объекта и объему CAPEX на перепакровку.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 42–45 млн ₽.** При таком входе еще работает арендный сценарий, прежде всего сдача в аренду целиком или частично, но запас по рискам ограничен. Ориентир по доходности — около **10–20% годовых** в зависимости от ставки и темпа заполнения.
- **Целевой уровень входа: 36–39 млн ₽.** Это основной рабочий диапазон: становятся жизнеспособными и аренда по блокам, и аренда целиком, и последующая продажа как есть. Ориентир по доходности — **24–36% годовых** для арендной стратегии и **18–33% ROI** для продажного выхода.
- **Комфортный уровень входа: 30–34 млн ₽.** Этот уровень создает запас под CAPEX, вакансию, торг и отклонения по срокам. При таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, а ориентир по доходности повышается до **30–42% годовых** в доходной модели и дает лучший запас в сценарии перепродажи.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Неясный правовой режим земельного участка	юр	Высокий	Цена, реализуемость, срок сделки	Привязать сделку к подтвержденным правам на землю и условиям пользования	Выписка ЕГРН по участку, договор аренды/ собственности, срок и условия долгосрочной аренды, наличие ограничений
Нехватка критичной информации по обременениям и правам на помещение	данные	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Проводить сделку только после полного юридического раскрытия объекта	Выписка ЕГРН по помещению, правоустанавливающие документы, обременения, аресты, аренда, сервитуты
Неполное раскрытие инженерии: мощность, отопление, вентиляция, вода	тех	Высокий	Ставка, CAPEX, вакансия, реализуемость сценариев аренды	Закладывать консервативный сценарий и резерв CAPEX	Техпаспорт, техусловия, договоры с PCO, фактическая мощность, схема инженерных систем
Крупный единый лот с узким спросом	рынок	Высокий	Цена, срок, вакансия	Позиционировать объект как базу и готовить крупноблочную аренду	План делимости, отдельные контуры использования, возможность выделения блоков и входов
Состояние производственной части и возможный скрытый CAPEX	тех	Средний	CAPEX, срок, ставка	Закладывать консервативный бюджет на доведение	Осмотр конструкций, кровли, пола, ворот, инженерии, оценка объема ремонта
Приаэродромная территория и возможные градостроительные ограничения	юр	Средний	Реализуемость, CAPEX, сценарии реконфигурации	Опирается на действующий режим использования без агрессивного редевелопмента	ГПЗУ, ПЗЗ, ограничения использования участка в приаэродромной зоне
Неясность по фактическим арендаторам/пользователям и условиям их нахождения	процедура	Средний	Срок, реализуемость, денежный поток	Фиксировать структуру освобождения или перехода прав пользования до сделки	Список пользователей, договоры аренды/ субаренды, задолженности, условия освобождения

Отсутствие подтвержденных параметров делимости и отдельного входа по блокам	данные	Средний	Ставка, вакансия, CAPEX	Базироваться на сценарии крупноблочной аренды, а не мелкой нарезки	Позэтажный план, экспликация, фактические входы, пожарные пути эвакуации
---	--------	---------	-------------------------	--	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой крупный промышленно-коммерческий актив mixed-use формата: производственно-складская часть сочетается с офисным блоком и земельным участком под эксплуатацию. Для конечного покупателя рыночный диапазон стоимости оценивается в **44–52 МЛН Р**, с типовым ориентиром **46–49 МЛН Р**. Реалистичный арендный коридор для объекта целиком находится около **180–220 Р/М²/МЕС**, а для крупноблочной аренды — около **220–260 Р/М²/МЕС**. Определяющими параметрами для стоимости и ликвидности являются размер лота, промышленная локация, подтверждаемая инженерия, правовой режим земли и способность объекта делиться на самостоятельные блоки.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупная площадь 4 053,2 м² и наличие земельного участка 12 384 м².
- 1 этаж и производственно-офисная конфигурация, понятная для промышленного спроса.
- Фактическая эксплуатация объекта и профильное окружение в промышленной зоне.
- Потенциал двух базовых выходов: аренда под профильных пользователей и продажа конечному owner-user.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Крупный единый лот снижает ликвидность и требует дисконта к цене за м².
- Локация не трафиковая и не ритейловая; объект не получает премию за фасадность и витринность.
- Полный набор юридически и технически значимых данных не раскрыт.
- Сценарии мелкой нарезки и агрессивного повышения ставки ограничены неподтвержденной делимостью и инженерией.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовой стратегией для объекта является **АРЕНДНАЯ МОДЕЛЬ С КРУПНОБЛОЧНОЙ СДАЧЕЙ**, а альтернативным выходом — **ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ**. Такой выбор обусловлен тем, что рынок промышленных лотов в Нижневартковске дает низкую цену за м² для больших объектов, но при этом подтверждает спрос на базы, сервисные и складские блоки 500–1 000+ м². Объект по своим характеристикам лучше соответствует именно этой логике: он расположен в профильной промышленной локации, уже эксплуатируется, имеет офисную часть и земельный участок.

По экономике сценариев аренда по блокам дает лучший баланс между монетизацией и реализуемостью: ставка выше, чем при сдаче целиком, а круг потенциальных арендаторов шире. Продажа как есть остается реалистичной альтернативой, но требует либо длинной экспозиции, либо дисконта, поскольку для крупного единого лота круг покупателей ограничен. Сценарий быстрой продажи рассматривается только как стресс-выход.

Альтернативные стратегии менее приоритетны: мелкая нарезка по юнитам сейчас слишком зависит от неподтвержденной делимости, входных групп, пожарной логики и инженерии; продажный сценарий без арендной подготовки проигрывает по запасу прочности; сдача целиком одному арендатору проще, но слабее по ставке и чувствительнее к риску вакантности.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения прав на землю и помещение, подтверждения инженерии и фактической возможности крупноблочного деления без тяжелого CAPEX.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ПОМЕЩЕНИЯ И УЧАСТКА.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на цену, структуру сделки и интерес покупателя/арендатора. Особенно критичны подтверждение прав на участок и условия долгосрочной аренды земли. Главный чек-пункт: выписки ЕГРН, правоустанавливающие документы, договор по участку.

02

НЕЯСНОСТЬ ИНЖЕНЕРИИ.

Для промышленного арендатора важны мощность, отопление, вентиляция, вода и фактическая работоспособность инженерного контура. Это влияет на ставку, CAPEX и круг потенциальных пользователей. Главный чек-пункт: техпаспорт, техусловия, договоры с PCO и осмотр систем.

03

НИЗКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО ЕДИНОГО ЛОТА.

Это системный рыночный риск объекта: он влияет и на срок продажи, и на глубину торга, и на срок заполнения при аренде целиком. Главный чек-пункт: подтвержденная делимость, возможность выделения блоков и понятная схема доступа для нескольких пользователей.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Рабочим решением по объекту выглядит вход в диапазоне **36–39 МЛН Р**. Именно этот уровень лучше всего согласуется с рыночной стоимостью, рисками объекта и экономикой сценариев. При таком входе инвестор сохраняет возможность как запустить арендную стратегию, так и выйти через продажу конечному пользователю без избыточной зависимости от оптимистичных допущений.

Если удастся войти в диапазон **30–34 МЛН Р**, объект становится существенно более комфортным: появляется запас под ремонт, частичную вакансию, отсрочку по сдаче и переговорный торг на выходе. Уровень выше **42–45 МЛН Р** допустим только при подтверждении сильной инженерии, юридической чистоты и хорошей делимости, иначе запас прочности быстро снижается.

До сделки критично подтвердить: права на помещение и участок, отсутствие обременений, условия аренды земли, состав фактических пользователей, поэтажный план и экспликацию, мощность и состав инженерии, техническое состояние производственной части, возможность деления на блоки и независимого доступа.

Первые действия по выбранной стратегии:

- закрепить входную цену в целевом диапазоне с учетом текущей экспозиции объекта;
- собрать юридический пакет по помещению и участку;
- провести технический осмотр с уклоном в промышленную инженерную пригодность;
- подготовить схему крупноблочной аренды с 2–4 блоками и позиционированием объекта как производственно-складской базы с офисом и территорией;
- после подтверждения параметров – запускать одновременно арендную упаковку и альтернативный продажный маркетинг на профильного конечного пользователя.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Каталог ПСН в Нижневартовске – CIAN](#)
- [Гараж, ул. 9П, 24/10 – TBankrot](#)
- [ПСН, ул. 2П-2, 15А – CIAN](#)
- [Имущественный комплекс, ул. ЗПС, 9 – CIAN](#)
- [Имущественный комплекс, Интернациональная, 8П – CIAN](#)
- [Производственный комплекс, Кузоваткина, 3с5 – CIAN](#)
- [ПСН, ул. Мира, 12П – CIAN](#)
- [Коммерческий бокс, ул. Мира, 3Пс8 – CIAN](#)
- [ПСН с арендаторами, ул. Ленина, 10Пс7 – CIAN](#)
- [Отдельно стоящее здание, Индустриальная, 95с4 – CIAN](#)
- [ПСН, ул. Пикмана, 31 – CIAN](#)
- [ПСН, ул. Нефтяников, 44 – CIAN](#)
- [Нежилое помещение, просп. Победы, 1 – CIAN](#)

- [ПСН/производство, ул. 9П, 24с4 – CIAN](#)
- [ПСН, ул. 9П, 22 – CIAN](#)
- [Производство, ул. 9П, 4с3 – CIAN](#)
- [ПСН, 9 панель – CIAN](#)
- [ПСН, Индустриальная, 55 – CIAN](#)
- [Производство, Индустриальная, 29с11 – CIAN](#)
- [Автосервис/ПСН, Индустриальная, 24В – CIAN](#)
- [ПСН, Омская, 43 – CIAN](#)
- [Производство/ПСН, ул. Мира, 104 – CIAN](#)
- [ПСН, ул. Ленина, 39 – CIAN](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Производственное здание, ул. 9П, 24с2 – AllEstate](#)

[Ссылка на карту](#)