

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Тюмень, ул Демьяна Бедного, д
5

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ХЛЕБОКОМБИНАТА

г. Тюмень, ул. Демьяна Бедного, д. 5

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	8 700 м ² зданий на земельном участке 22 641 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Тюмень, ул. Демьяна Бедного, д. 5; внутригородская смешанная производственно-жилая среда, рядом с Червишевским трактом
	Этаж / вход / формат	Комплекс с производственными и административными корпусами; формат внутригородской производственной площадки

	Текущее использование	Исторически хлебокомбинат; по открытым источникам площадка частично эксплуатируется и имеет смешанное фактическое использование
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Ориентир	390–520 млн Р
	Удельный ориентир	45 000–60 000 Р/м² по площади зданий
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду блоками под light industrial / производство / склад: 450–650 Р/м²/мес, стабилизированный поток 3,4–4,2 млн Р/мес, потенциальная доходность 10–15% годовых при рабочем входе
	Срок	Доведение и поэтапное заполнение 9–15 мес
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса целиком как производственной площадки / инвестиционного участка: 390–520 млн Р, 45 000–60 000 Р/м²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Внутригородская локация; крупный участок; исторически производственная функция; подтвержденное смешанное использование, что повышает адаптивность
	Слабые стороны	Крупный лот с более узким кругом покупателей; неполная верификация инженерии и правового контура; вероятный CAPEX на перепаковку; ограниченная база прямых аналогов именно по имущественным комплексам
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	360–390 млн Р, или 41 000–45 000 Р/м²: работают аренда по блокам и продажа целиком; ориентир по доходности 10–15% годовых по аренде и 30–40% ROI в сценарии перепродажи
	Комфортный вход	300–330 млн Р, или 34 000–38 000 Р/м²: появляется запас под CAPEX, сроки заполнения и торг; устойчиво работают аренда по блокам, стабилизация с последующей продажей и продажа целиком
	Критично подтвердить до сделки	Состав всех корпусов и прав на них, ВРИ/ПЗЗ участка, фактическую инженерную обеспеченность, пожарные и санитарные ограничения, действующие договоры аренды и режим использования территории

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	625062, г. Тюмень, ул. Демьяна Бедного, д. 5
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	72:23:0429002:1523
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	72:23:0429002:10476
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	8 700 м ² зданий; земельный участок 22 641 м ² ; по открытым источникам на площадке присутствуют производственные и административные корпуса, территория используется смешанно

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Крупная внутригородская производственная площадка с несколькими корпусами и открытой дворовой территорией
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	По открытым данным и рыночной упаковке площадка допускает использование не только целиком, но и блоками; на территории фиксируются разные пользователи
СОСТОЯНИЕ	По фото и открытым материалам состояние рабочее, но не новое; вероятен индустриальный износ и необходимость частичной перепковки под нового пользователя
КОНСТРУКТИВ / ФОРМАТ ПОМЕЩЕНИЙ	По фото видны крупные производственные залы, промышленный пол, административная часть, внутриплощадочные переходы и открытые зоны маневрирования
ИНЖЕНЕРИЯ	Исторически объект использовался под пищевое производство; наличие базовой производственной инженерии вероятно, но подтвержденные параметры мощностей и сетей критично влияют на экономику и раскрыты не полностью

ПОДЪЕЗДЫ / РАЗГРУЗКА /
МАНЕВРЫ

По фото и картографическим материалам есть твердые внутриплощадочные проезды и пространство для грузовой логистики

РЕЖИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Исторически хлебокомбинат; фактически площадка уже работает в смешанном формате: пищевая деятельность, мебельное производство, металлообработка, сервисные и офисные пользователи

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ

Внутри городской ткани Тюмени, в зоне смешанного окружения: производственные объекты, сервис, жилая застройка и социальные объекты

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Близость к Червишевскому тракту и крупной улично-дорожной сети обеспечивает хорошую автодоступность в масштабе города

ЛОГИСТИКА

Локация сильнее для автологистики и внутригородского распределения, чем для железнодорожного сценария

ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА

Городская среда дает доступ к персоналу и потребителю; объект подходит под производство, склад, light industrial и мультиарендный формат

ОГРАНИЧИВАЮЩИЙ ФАКТОР
ЛОКАЦИИ

Смешанное городское окружение потенциально ограничивает тяжелый, шумный и экологически чувствительный профиль использования

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа продажи использованы 7 структурированных внешних объявлений из массива по Тюмени и сопоставимым производственно-складским базам, а также широкий городской фон по открытому рынку производственных объектов. Прямых аналогов именно имущественных комплексов пищевого профиля немного, поэтому базу пришлось расширять до конкурентных форматов: производственные корпуса, производственно-складские базы и крупные промплощадки.

География базы: приоритетно город Тюмень; для прямой микролокации база ограниченная, поэтому выводы опираются на внутригородские промышленные коридоры и городские производственные кластеры. Это соответствует логике сегмента, где крупные комплексы продаются редко и сравниваются не только по улице, но и по конкурентной функции.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ БАЗЫ: есть аналоги по крупным и средним производственным объектам, видна зависимость цены от масштаба, локации и качества. **ОГРАНИЧЕНИЯ:** рынок представлен в основном ценами предложения, а не закрытыми сделками; прямых аналогов бывшему хлебокомбинату немного; часть крупных лотов имеет сильную земельную или девелоперскую составляющую. Надежность базы достаточна для определения ценового коридора и понимания ликвидности, но верх рынка следует трактовать осторожно.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	CIAN	ул. Республики, 252Г	7 000 м²	350 000 000 ₽	50 000 ₽/ м²	Действующее предприятие; участок 0,7 га; автономная котельная; подстанция 250 кВт; рядом ж/д узел	Сопоставим по масштабу производственной функции, но участок значительно меньше	Меньший участок у аналога поддерживает цену ниже потенциала крупной городской площадки; для объекта скорее нейтрально / умеренно +
2	CIAN	Велижанский тракт, 5-й км, 4Б	1 821 м²	130 000 000 ₽	71 390 ₽/ м²	Промбаза; 2 склада; высота 7 м; участок 21 559 м²; ж/д тупик; ТП 400 кВт; газ	Лучше по инженерной упаковке и логистике, но намного меньше по площади зданий	Более высокая удельная цена аналога объяснима меньшим лотом и лучшей структурой; для объекта это верхний ориентир, влияние +

3	CIAN	Аккумуляторная ул., 1с10	520 м²	24 900 000 ₽	47 885 ₽/м²	Отапливаемое отдельностоящее здание; 100 кВт; центральные вода/канализация; газовая котельная	Сильно меньше по масштабу и проще по структуре, но находится в городе и понятен конечному пользователю	Малый лот обычно продается дороже и быстрее; несмотря на это цена близка к нижней части рабочего диапазона объекта, влияние –/база
4	CIAN	Старый Тобольский тракт, 3-й км, 6с8	9 915 м²	75 000 000 ₽	7 564 ₽/м²	Крупная производственная база; 3,3 га; ж/д ветка; подкрановые пути; часть коммуникаций оформляется	Сопоставим по масштабу, но периферийнее, специализированнее и явно проблемнее по рыночной упаковке	Формирует нижний стресс-ориентир, но не является типовой ценой для внутригородской площадки; влияние –
5	Открытый рынок Тюмени	Городской пул производственно-складских баз	900–3 500 м²	–	45 000–95 000 ₽/м²	Внутригородские производственные и складские корпуса разного качества	Это не один объект, а рыночный бенчмарк для средних лотов в городе	Подтверждает, что мелкие и средние лоты торгуются дороже крупных комплексов; влияние + для сценариев деления

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен предложения по релевантному рынку:** от 7 500 до 71 000 ₽/м² по выбранным аналогам, при этом нижняя граница относится к более периферийному и проблемному формату, а верхняя – к меньшим и лучше упакованным объектам.
- **Типовой рыночный коридор для рассматриваемого объекта:** 45 000–60 000 ₽/м², или 390–520 млн ₽ за комплекс по площади зданий 8 700 м².
- **Средний ориентир по рабочему диапазону:** около 50 000–55 000 ₽/м² для продажи целиком при понятной упаковке и нормальном правовом контуре.
- **Типовой покупатель:** локальный производитель, multi-tenant industrial инвестор, складской оператор, инвестор под перепакровку, реже девелопер под альтернативное освоение.
- **Ликвидность:** средняя для города и ниже средней для крупного единого лота; типовой срок экспозиции для такого масштаба 9–18 мес, а на срок сильнее всего влияют цена входа, понятность инженерии, юридическая чистота и возможность деления.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** надежной статистики сделок нет, но для крупных промышленных комплексов переговорный зазор обычно выше, чем у небольших готовых блоков.
- **Влияние размера лота:** мелкие блоки до 1 000 м² на городском рынке чаще торгуются в диапазоне 48 000–90 000+ ₽/м² и продаются быстрее; средние лоты 1 000–3 000 м² – примерно 50 000–75 000 ₽/м² со средней ликвидностью; крупные лоты 5 000+ м² показывают самый широкий разброс – примерно 8 000–50 000+ ₽/м² – и продаются заметно дольше. Для объекта это означает, что продажа целиком дает более низкую удельную цену, чем потенциальная реализация по частям, но с меньшей операционной сложностью.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа аренды использованы 6 внешних объявлений из структурированного массива и широкий городской фон по производственным помещениям Тюмени. В дополнение рынок подтвержден открытой выборкой по городу, где основная конкуренция сосредоточена не на самой улице Демьяна Бедного, а в производственных кластерах: Производственная, Авторемонтная/ПТС, Пражская/Матмасы, Ветеранов Труда.

География базы: дом/площадка — есть собственная экспозиция объекта; микролокация — слабая; район — умеренная; город — достаточная. Сильная сторона базы в том, что она хорошо показывает влияние размера блока на ставку и ликвидность. Ограничение — рынок также в основном состоит из ask-ставок, а условия по НДС, КУ, каникулам и депозиту раскрыты не везде. Для обоснования диапазона аренды и сценария нарезки база достаточна.

ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ РЫНКА: часто НДС включен или оговаривается отдельно; коммунальные платежи нередко не включены; по части объектов обсуждаются каникулы и индивидуальная подготовка под арендатора.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN	ул. Производственная, 36	1 123 м²	673 800 ₽/мес	600 ₽/м²/ мес	Условия раскрыты частично	Сопоставимый средний блок; лучше раскрыта инженерия, есть кран-балки и собственная котельная	Более индустриально упакованный аналог поддерживает ставку на уровне среднего блока; влияние +
2	CIAN	ул. Производственная, 50с1	4 200 м²	1 470 000 ₽/мес	350 ₽/м²/ мес	НДС включен, КУ отдельно	Крупный единый массив с выраженным дисконтом за объем	Показывает нижнюю границу для сдачи большого блока; влияние –
3	CIAN	ул. Еловая, 6	1 500 м²	675 000 ₽/мес	450 ₽/м²/ мес	Условия раскрыты частично	Средний блок, высота 9 м, автономное отопление	Показывает рабочую нижнюю/среднюю ставку для средних блоков; влияние база
4	Move.ru	Велижанский тракт, 5-й км, 5	1 085 м²	760 000 ₽/мес	700 ₽/м²/ мес	Охрана 24/7; газовое отопление; вода; условия по КУ не раскрыты	Лучше по логистике и качеству склада/базы, чем типовой старый производственный корпус	Формирует верхнюю границу для качественного среднего блока; влияние +
5	Mainstreet72	ул. Авторемонтная, 8/1	1 300 м²	1 300 000 ₽/мес	1 000 ₽/ м²/мес	Отопление, вентиляция, пожаротушение; отдельный въезд	Премиально упакованный блок с лучшей инженерной подготовкой и рыночной подачей	Скорее верх рынка, чем база для объекта; влияние + как ceiling

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок предложения:** 350–1 000 ₽/м²/мес по выбранным аналогам, при этом основной рабочий коридор для производственно-складских блоков составляет 450–700 ₽/м²/мес.
- Типовая ставка для объекта:** при сдаче блоками 800–1 500 м² — 450–650 ₽/м²/мес; для очень крупных массивов 4 000+ м² — 350–450 ₽/м²/мес; для более качественно перепакованных блоков верхняя граница может достигать до 700+ ₽/м²/мес.
- Типовой арендатор:** light industrial, сборка, пищевое производство, склад + производство, сервисная инфраструктура, логистический оператор внутри города.
- Типовые условия рынка:** НДС и КУ часто выделяются отдельно; по части предложений обсуждаются каникулы и подготовка под арендатора.
- Ликвидность:** средняя; крупные промышленные массивы сдаются небыстро, а средние блоки 800–1 500 м² наиболее понятны рынку и выглядят наиболее ликвидными.

- **Дисконт “заявлено → факт”:** закрытые ставки не раскрываются, но по характеру рынка разумно учитывать переговорный диапазон порядка 5–15% к ask как рабочую гипотезу.
- **Влияние размера блока:** мелкие блоки до 500 м² могут давать 600–1 000 ₽/м²/мес, но это уже более операционно сложный продукт; средние блоки 800–1 500 м² чаще лежат в коридоре 450–700 ₽/м²/мес и наиболее ликвидны; крупные блоки 4 000+ м² требуют дисконта до 350–450 ₽/м²/мес. Для объекта это означает, что максимизация потока вероятнее через поэтапную сдачу средними блоками, а не одним массивом.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

ПРОДАЖА. В массивах найдены 2 объявления по самому объекту на CIAN, оба в архиве. Формат экспозиции — продажа всей площадки целиком. Диапазон цены — 650–700 млн ₽. По площадкам и публикациям использовалась площадь 25 642 м², что не совпадает с площадью зданий 8 700 м² и отличается от площади указанного земельного участка 22 641 м². Зафиксировано повторное размещение и снижение ask-цены примерно на 7,1%. Это указывает на длительную или затрудненную продажу по верхней цене и на необходимость осторожно трактовать первоначальные ожидания продавца.

АРЕНДА. По самому адресу найдено объявление блока 1 000 м² с возможностью расширения до 5 400+ м²; объявление снималось и повторно появлялось. Формат экспозиции — аренда части площадки блоками, а не только целиком. Для рынка это сильный сигнал, что объект уже позиционируется как делимый и более ликвидный именно в поэтапной арендной модели.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент внутригородских производственно-складских площадок в Тюмени активен, но неоднороден: спрос есть, однако он смещен в сторону понятных по инженерии и логистике блоков среднего размера. Крупные имущественные комплексы продаются и сдаются медленнее, если не имеют ясной концепции. Для рассматриваемого объекта это означает, что цена и ликвидность будут определяться не столько историей хлебокомбината, сколько качеством перепковки в понятный industrial-продукт.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по блокам под light industrial / производство / склад	Рынок аренды лучше всего принимает блоки 800–1 500 м ² по 450–650 Р/м ² /мес; площадка уже фактически используется несколькими резидентами и воспринимается как делимая	Локальные производственники, пищевые и сборочные компании, складские операторы, сервисные пользователи	Нарезать площадь на средние блоки, упаковать доступ и разгрузку, унифицировать входные группы и договорную модель, провести косметическую перепакровку	Повышение ликвидности, диверсификация риска вакантности, более высокий средневзвешенный поток, чем при сдаче одним массивом
Продажа комплекса целиком как производственной базы / инвестиционной площадки	Для крупного лота есть рыночный коридор 45 000–60 000 Р/м ² , но ликвидность ниже средней; текущая неуспешная экспозиция по более высокой цене ограничивает оптимизм	Инвестор под перепакровку, производственная компания, multi-tenant industrial инвестор, реже девелопер	Подготовить единый пакет документов, усилить инвестиционную упаковку, зафиксировать состав актива и сценарии дальнейшего использования	Более простой выход из актива без операционного цикла, но с меньшей удельной ценой, чем в сценарии поэтапной монетизации
Стабилизация аренды с последующей продажей доходного комплекса	Смешанное текущее использование и городская локация позволяют сформировать доходный продукт; после заполнения актив может продаваться как инвестиционный кейс, а не как проблемная бывшая промплощадка	Инвестор под готовый арендный поток	Сформировать якорных и средних арендаторов, повысить прозрачность дохода, улучшить техническую и договорную упаковку актива	Потенциально лучший баланс цены продажи и ликвидности, но более длинный цикл и выше зависимость от качества управления

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по блокам	Ставка 450–650 ₽/м ² /мес; стабилизированный поток 3,4–4,2 млн ₽/мес; 40,8–50,4 млн ₽/год	9–15 мес: доведение, поиск арендаторов, стабилизация	20–40 млн ₽ на перепакровку, разделение потоков, косметический ремонт, запуск маркетинга; риск более долгого заполнения	250–400 млн ₽	10–15% годовых		Нерелевантен как однопериодная метрика для бессрочного hold
Продажа целиком как есть	Цена реализации 390–520 млн ₽; 45 000–60 000 ₽/м ²	9–18 мес: экспозиция и сделка	5–15 млн ₽ на упаковку, юридическую и маркетинговую подготовку; риск затяжной экспозиции	300–390 млн ₽	15–25% годовых	30–50%	Работает при входе ниже текущих публичных ожиданий продавца
Стабилизация аренды + последующая продажа	Поток 42–50 млн ₽/год после стабилизации; последующая продажа 380–500 млн ₽	18–24 мес суммарно	30–60 млн ₽; риск управленческой сложности и отклонения по заполняемости	220–350 млн ₽	12–15% годовых в период эксплуатации	30–50%	Наиболее чувствителен к качеству исполнения и фактической инженерии

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическая инженерная обеспеченность и возможность деления на автономные блоки.
- Арендные сценарии наиболее чувствительны к средневзвешенной ставке и скорости заполнения: отклонение на 50–100 ₽/м²/мес заметно меняет допустимый вход.
- Сценарии продажи чувствительны к юридической упаковке актива и прозрачности состава комплекса: неясный контур сделки увеличивает срок экспозиции и снижает цену.
- Для mixed-use модели критичны CAPEX на перепакровку и возможность организовать логистику без конфликтов между резидентами.
- Текущая публичная экспозиция объекта ограничивает чрезмерно оптимистичный взгляд на верхний ценовой коридор.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 400 млн ₽, или около 46 000 ₽/м². При таком входе еще работает сценарий аренды по блокам и в ограниченной степени — продажа целиком ближе к верхней части рынка. Ориентир по доходности: 10–12% годовых по аренде либо около 30% ROI в удачном продажном сценарии. Это верхний допустимый вход без существенного запаса по рискам.

- **Целевой уровень входа:** 360–390 млн ₽, или 41 000–45 000 ₽/м². При таком входе рабочими становятся оба базовых сценария: аренда по блокам и продажа целиком, а также частично сценарий стабилизации с последующей продажей. Ориентир по доходности: 10–15% годовых по аренде и 30–40% ROI по сценариям выхода. Это основной рекомендуемый уровень входа.
- **Комфортный уровень входа:** 300–330 млн ₽, или 34 000–38 000 ₽/м². При таком входе устойчиво реализуются практически все реалистичные сценарии, включая более длинный сценарий стабилизации и перепакровки. Ориентир по доходности: 13–17% годовых по аренде и 40–50% ROI по сценариям выхода. Такой вход дает запас под CAPEX, сроки и правовые риски.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ (ЦЕНА/СРОК/ СТАВКА/ВАКАНСИЯ/CAPEX/ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ)	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по инженерии комплекса	данные/тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость производственных сценариев, скорость заполнения	Провести технический аудит сетей и узлов, подтвердить фактические лимиты и состояние инженерии	Электромощность, газ, отопление, вода/канализация, вентиляция, пожарные системы, схема подключения корпусов
Нехватка критичной информации по правовому составу актива	данные/юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость продажи и деления, риск обременений	Сформировать полный правовой пакет по ЗУ и всем ОКС	Выписки ЕГРН по участку и всем корпусам, права, обременения, сервитуты, залоги, соответствие состава сделки фактическому контуру площадки
Неясность градостроительного режима и допустимых сценариев использования	юр	Высокий	Цена, реализуемость альтернативных сценариев, срок, CAPEX	Подтвердить ПЗЗ, ВРИ, ограничения и допустимость реконструкции / перепрофилирования	ГПЗУ, ИСОГД, территориальная зона, санитарные и охранные ограничения
Крупный размер лота и ограниченный круг покупателей	рынок	Средний	Цена, срок экспозиции, ликвидность	Позиционировать актив как делимый, готовить сценарную упаковку по блокам и корпусам	Техническая и юридическая делимость, варианты отдельного доступа и учета ресурсов
CAPEX на перепакровку и приведение части площадей к рыночному стандарту	тех/рынок	Средний	Доходность, срок запуска, ставка, вакансия	Закладывать резерв бюджета и этапность работ по блокам	Дефектная ведомость, смета по кровле, полу, воротам, фасадам, МОП, электрике и пожарке
Смешанное текущее использование и возможная сложность управления комплексом	процедура/ рынок	Средний	Срок, вакансия, CAPEX, реализуемость арендного сценария	Упорядочить схему доступа, договоры и эксплуатационную модель, определить приоритетные блоки для сдачи	Список фактических пользователей, договоры, площади занятости, зоны общего пользования, правила эксплуатации территории

Пожарные и санитарные ограничения для производственных арендаторов	тех/юр	Средний	Ставка, круг арендаторов, CAPEX, реализуемость	Подготовить базовый пакет соответствия и ограничить неподходящие сценарии использования	Предписания, акты проверок, категории помещений, эвакуация, санитарные требования по целевым сценариям
--	--------	---------	--	---	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект на ул. Демьяна Бедного, 5 — это крупная внутригородская производственная площадка с исторической пищевой функцией и уже сформировавшимся смешанным использованием. Как инвестиционный кейс он интересен прежде всего не как “чистый хлебокомбинат”, а как адаптивный industrial-актив с возможностью аренды блоками и последующей перепакровки. Реалистичный рыночный ориентир продажи целиком — 390–520 млн ₽, или 45 000–60 000 ₽/м² по площади зданий. Реалистичный арендный ориентир — 450–650 ₽/м²/мес при сдаче средними блоками и 350–450 ₽/м²/мес при сдаче крупных массивов. Ключевые параметры, определяющие цену и доходность: подтвержденная инженерия, делимость, правовой состав комплекса, состояние корпусов и качество логистики внутри площадки.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Внутригородская локация с хорошей автодоступностью и доступом к персоналу.
- Крупный земельный участок, который повышает адаптивность и полезность площадки.
- Исторически производственная функция и подтвержденное смешанное использование, что снижает риск монопрофильности.
- Рынок аренды лучше воспринимает делимые производственные блоки, а объект уже демонстрирует такую рыночную логику.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Крупный размер лота ухудшает ликвидность при продаже целиком.
- Критичные для оценки параметры инженерии и правового контура раскрыты не полностью.
- Вероятен CAPEX на перепакровку, пожарку, деление и организацию потоков.
- Смешанная городская среда может ограничивать тяжелое индустриальное использование.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия для объекта — **АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОД LIGHT INDUSTRIAL / ПРОИЗВОДСТВО / СКЛАД С МИНИМАЛЬНЫМИ УЛУЧШЕНИЯМИ И ПОЭТАПНОЙ СТАБИЛИЗАЦИЕЙ**. Она выбрана как основная по трем причинам. Во-первых, рынок аренды Тюмени лучше принимает средние блоки 800–1 500 м², чем крупные массивы, а сам объект уже фактически и рыночно подается как делимый. Во-вторых, этот сценарий позволяет монетизировать сильные стороны площадки — городскую локацию, крупный участок и мультиформатное использование — без необходимости ждать единственного покупателя на весь комплекс. В-третьих, экономика сценария дает приемлемую доходность уже при целевом входе 360–390 млн ₽.

Альтернатива — продажа целиком как производственной базы или инвестиционной площадки — остается рабочей, но менее приоритетной. Она проще операционно, однако зависит от нахождения более узкого круга покупателей и от качества юридической упаковки. Верхние публичные ожидания продавца рынок пока не подтвердил, что снижает приоритет этой стратегии без существенного дисконта ко входу.

Сценарий стабилизации аренды с последующей продажей доходного комплекса потенциально интересен по совокупной экономике, но он длиннее по сроку, сложнее в исполнении и сильнее зависит от фактической инженерии, договорной структуры и качества управления. Поэтому его стоит рассматривать как второй этап после успешного запуска арендной модели, а не как стартовую стратегию.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ.

Это ключевой риск, потому что именно инженерная пригодность определяет круг производственных арендаторов, ставку, CAPEX и сроки запуска. Если фактические мощности, пожарка или состояние сетей окажутся хуже ожиданий, экономику аренды придется пересчитывать вниз. Критичное действие — технический аудит с подтверждением лимитов и состояния инженерии.

02

НЕПОЛНЫЙ ПРАВОВОЙ КОНТУР СДЕЛКИ.

Для крупного имущественного комплекса это один из главных стоп-факторов: он влияет на цену, срок сделки, возможность деления, репрофилирования и дальнейшей продажи. Критичное действие — собрать полный пакет ЕГРН и сверить состав актива с фактическими корпусами и территорией.

03

РИСК ОШИБОЧНОГО ВХОДА ПО ЗАВЫШЕННОЙ ЦЕНЕ.

Текущая историческая экспозиция показывает, что рынок не подтвердил верхний ask продавца. Если вход будет слишком близок к этим ожиданиям, запас под CAPEX, торг и сроки резко сократится. Критичное действие — ориентироваться на целевой или комфортный уровень входа, а не на архивный ask.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит следующим образом. **БАЗОВЫМ РАБОЧИМ УРОВНЕМ ВХОДА** следует считать 360–390 млн ₽. Именно на этом уровне одновременно сохраняются два ключевых варианта: аренда по блокам как основной сценарий и продажа целиком как запасной выход. Если удастся договориться о входе ближе к 300–330 млн ₽, актив получает полноценный запас под CAPEX, сроки стабилизации и возможные правовые/технические сюрпризы; это уже комфортный инвестиционный кейс.

До сделки критично подтвердить: состав всех корпусов и площадь лота по документам; права и обременения на земельный участок и здания; градостроительный режим и допустимые сценарии использования; фактические лимиты по электричеству, газу, воде, канализации и отоплению; действующие договоры аренды и фактическую занятость площадки; пожарные и санитарные ограничения для целевых арендаторов.

Первые действия, логично вытекающие из выбранной стратегии: подготовить консолидированный правовой пакет, провести технический аудит инженерии, сделать схему деления на арендоемкие блоки 800–1 500 м², определить объем первоочередного CAPEX и сразу упаковать объект в две параллельные рыночные истории — как мультиарендную industrial-площадку и как инвестиционный актив с потенциалом последующей продажи. Такой подход снижает риск неправильного позиционирования и позволяет гибко переключаться между арендной и продажной стратегией в зависимости от финальной цены входа.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственно-складское здание 520 м², Аккумуляторная ул., 1с10 — ЦИАН](#)
- [Производственный цех 7 000 м², ул. Республики, 252Г — ЦИАН](#)
- [Производственно-складской комплекс 1 821 м², Велижанский тракт, 5-й км, 4Б — ЦИАН](#)
- [Производственная база 9 915 м², Старый Тобольский тракт, 3-й км, 6с8 — ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 30 сот., ул. 30 лет Победы, 7/5 — ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 61,68 сот., мкр. Городище — ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 20 сот., мкр. Московский тракт — ЦИАН](#)
- [Производственная база 25 642 м², ул. Демьяна Бедного, 5 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Производственно-складской блок 1 000 м², ул. Демьяна Бедного, 5 — ЦИАН](#)
- [Склад/производство 1 123 м², ул. Производственная, 36 — ЦИАН](#)
- [Производственно-складской комплекс 4 200 м², ул. Производственная, 50с1 — ЦИАН](#)
- [Производство 1 500 м², ул. Еловая, 6 — ЦИАН](#)
- [Производственно-складские площади 1 300 м², ул. Авторемонтная, 8/1 — Mainstreet72](#)
- [Склад/производство 1 085 м², Велижанский тракт, 5-й км, 5 — Move.ru](#)
- [Складской комплекс 4 000 м², ул. Одесская, 3Ак1 — Move.ru](#)

- [Производственная база 25 642 м², ул. Демьяна Бедного, 5 – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)