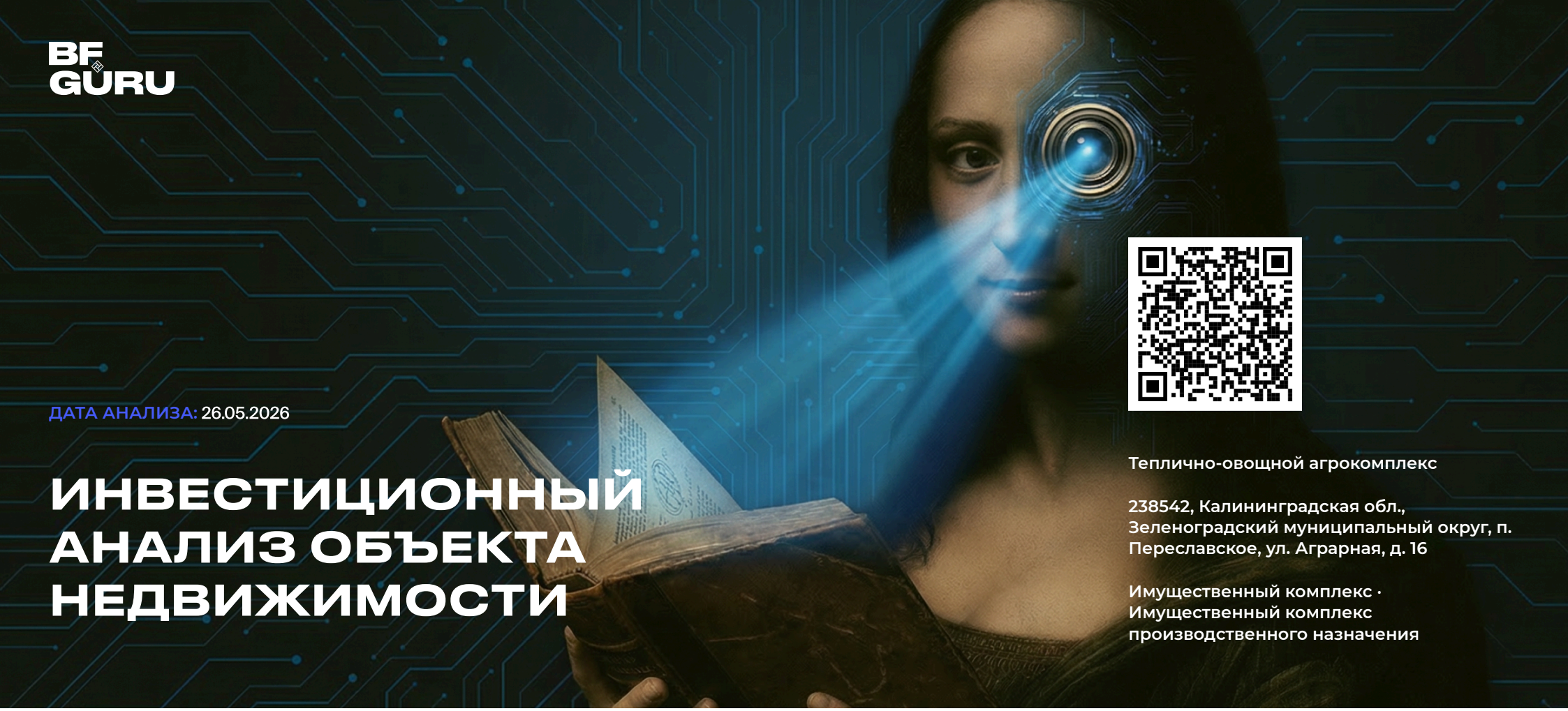


ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Теплично-овощной агрокомплекс

238542, Калининградская обл., Зеленоградский муниципальный округ, п. Переславское, ул. Аграрная, д. 16

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Теплично-овощной агрокомплекс производственного назначения
	Площадь	Земельный массив — 15 га; суммарная площадь строений — 13 788,85 м², включая тепличный блок 12 800 м², административно-складской корпус 748,85 м², торговый павильон 240 м²

	Адрес / район / микролокация	п. Переславское, ул. Аграрная, 16; Зеленоградский муниципальный округ; сельскохозяйственное окружение рядом с автодорогой 27А-032 и остановочным пунктом «Берёзовая»
	Этаж / вход / формат	Преимущественно одноэтажный формат; имущественный комплекс с теплицами, складско-операционной частью, торговым павильоном и земельным резервом
	Текущее использование	Тепличное выращивание овощей и зелени, хранение, упаковка, розничная реализация через фирменный магазин
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	165–185 млн ₽
	Ориентир	Около 12 000–13 400 ₽/м² по суммарной площади строений 13 788,85 м²; текущая публичная оферта 169 млн ₽ находится внутри рабочего рыночного коридора
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда/эксплуатация как агропромышленной базы полного цикла одному профильному оператору; ставка 150–200 ₽/м²/мес по суммарной площади строений, месячный поток 2,07–2,76 млн ₽/мес, годовой поток 24,82–33,09 млн ₽/год до поправки на вакансию; ориентир доходности при рабочем входе 14–18% годовых
	Срок	Доведение и упаковка 1–3 мес; поиск арендатора 6–12 мес; стабилизация 3–6 мес
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса как есть профильному конечному покупателю по 165–185 млн ₽, или 12 000–13 400 ₽/м²; типовой срок экспозиции 6–12 мес
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Действующий профильный агроактив; 15 га земли и земельный резерв; наличие круглогодичных отапливаемых теплиц; складско-упаковочная и торговая инфраструктура
	Слабые стороны	Узкий круг профильных покупателей и арендаторов; ограниченная база прямых тепличных аналогов; не верифицированы кадастровый состав и ключевые инженерные параметры; специализированная конфигурация хуже продаётся единым лотом, чем универсальная индустриальная база
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	135–145 млн ₽, или 9 790–10 515 ₽/м² по суммарной площади строений; при таком входе рабочими остаются аренда профильному оператору и продажа как есть, ожидаемая вилка доходности 14–18% годовых по арендному сценарию и 30–35% ROI по перепродаже
	Комфортный вход	115–125 млн ₽, или 8 340–9 065 ₽/м²; создаёт запас под сроки, вакансию и вложения в доведение, делает устойчивыми аренду и быструю продажу, ориентир доходности 16–20% годовых по аренде и 35–50% ROI по продажным сценариям
	Критично подтвердить до сделки	Правовой состав всех ЗУ и строений, ВРИ/ПЗЗ и ограничения, фактическую выделенную мощность и источник отопления, документы по воде/водоотведению, пожарные и санитарные параметры, юридическую и техническую делимость комплекса

01 ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	238542, Калининградская обл., Зеленоградский муниципальный округ, п. Переславское, ул. Аграрная, д. 16
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР(А)	Во входном контексте не представлены
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения; фактический профиль — сельскохозяйственный теплично-овощной комплекс
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Земельный участок 150 000 м²; тепличный комплекс 12 800 м²; административно-складской корпус 748,85 м²; торговый павильон 240 м²; суммарная площадь строений 13 788,85 м²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

СОСТАВ КОМПЛЕКСА	2 круглогодичные отапливаемые теплицы по 2 400 м²; 3 сезонные теплицы общей площадью 8 000 м²; административно-складской корпус; торговый павильон; земельный резерв
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Комплекс уже состоит из функционально разных компонентов, что теоретически допускает сценарии поэтапной эксплуатации и блоковой монетизации; юридическая делимость не подтверждена
КОНСТРУКЦИИ И СОСТОЯНИЕ	По фото — металлический каркас теплиц со светопрозрачным покрытием, рабочая схема рядового выращивания по грунту, смонтирован капельный полив; административно-складской корпус в эксплуатационном состоянии
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены отапливаемые круглогодичные теплицы, складско-упаковочная инфраструктура и охлаждаемое хранение; в публичной оферте заявлены 300 кВт, скважина и септик, но эти параметры подтверждены только объявлением
ХРАНЕНИЕ И ОПЕРАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ	По открытым источникам комплекс включает овощехранилище до 120 т, операционный склад, склад для зелени и упаковочную функцию
ДОСТУП / РАЗГРУЗКА / ТЕРРИТОРИЯ	Комплекс приспособлен под автомобильную сельхозлогистику и внутрихозяйственную отгрузку; точные параметры площадок, радиусов и ворот во входных данных не раскрыты

РЕЖИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	Исторически и фактически эксплуатируется как действующий агроактив с выращиванием, хранением, фасовкой и реализацией продукции

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Сельско-производственное окружение в п. Переславское; локация встроена в местный аграрный кластер
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Подъезд с автодороги 27А-032; вблизи остановочный пункт «Берёзовая», расстояние около 2 км; автомобильная логистика является основной
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	Агропредприятия округа, кооперативный сбыт, близость к рынку Калининграда и курортному направлению округа; логика спроса — агропроизводство, хранение, упаковка, fresh food
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ	Локация опирается на кадровый ресурс Зеленоградского округа и пригородный пояс; для объекта подтверждена эксплуатация с занятостью порядка 50 человек
ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ	Локация лучше подходит под профильное агроиспользование, чем под универсальный индустриальный редевелопмент

02 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В исследованной базе использованы 8 релевантных объявлений продажи из Зеленоградского округа, Калининграда и области, не считая отдельной записи по текущей экспозиции самого объекта. Из них 6 объявлений относятся к районному/окружному поясу и 2 — к городскому рынку замещения.

География базы построена по принципу расширения: сначала Зеленоградский муниципальный округ и ближайшие сельскохозяйственные/производственные локации, затем Калининград как рынок замещающих производственно-складских объектов. Для специализированного агрокомплекса это корректная логика, поскольку прямые аналоги тепличных имущественных комплексов единичны.

Сильные стороны базы: есть прямой сельхоз-аналог имущественного комплекса в том же округе, есть сопоставимые производственно-складские и агропромышленные объекты с землёй, база позволяет увидеть зависимость цены от специализации, инженерии и масштаба лота.

Ограничения базы: рынок прямых тепличных комплексов очень узкий; часть объектов существенно отличается по технологической начинке; часть предложений относится к земле или к более универсальным производственным базам и используется как бенчмарк, а не как прямой аналог.

Надёжность базы для определения рыночного диапазона продажи — средняя. Она достаточна для обоснования ценового коридора и ликвидности, но менее точна для оценки премии за конкретные инженерные характеристики тепличного блока.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН	п. Холмы, Зеленоградский м.о.	6 950 м²	97 000 000 ₽	13 956,83 ₽/м²	Животноводческий комплекс на 8 га, холодильное оборудование, переработка	Близок по формату сельхоз-ИК и земельной обеспеченности, но иная специализация и меньший размер	Для объекта скорее – по ликвидности, но + по масштабу; в целом сопоставимый ориентир
2	ЦИАН	Прибрежный мкр, Калининград	7 325 м²	85 000 000 ₽	11 604,10 ₽/м²	Производственно-складской комплекс, 4,75 га, центральные коммуникации, ж/д тупик	Сильнее по универсальности и логистике, но не сельхоз-специализированный	Для объекта – по универсальности и инженерии
3	ЦИАН	п. Луговское, Зеленоградский м.о.	2 633 м²	10 000 000 ₽	3 797,95 ₽/м²	Складской комплекс, фактически коровники, 70 кВт, скважина	Существенно слабее по качеству продукта и масштабу; нижний рынок вторичных сельхозкорпусов	Сильно –; используется как нижняя граница рынка

4	ЦИАН	г. Зеленоградск, ул. Тургенева, 11	1 960 м²	112 000 000 ₽	57 142,86 ₽/м²	Административно-производственный комплекс в городской локации, участок 60 сот.	Городская локация и более широкое использование; несопоставим как прямой аналог, но важен как верх рынка универсального продукта	Для объекта – по локации и универсальности
5	ЦИАН	п. Котельниково, ул. Птицеводческая, 1	5 373 м²	1 500 000 000 ₽	279 174,58 ₽/м²	Готовый пищевой/агропромышленный производственный комплекс с автономными ресурсами	Высокоспециализированный и капиталоёмкий объект с иной технологической наполненностью	Сильно – для сопоставимости; служит только ориентиром верхнего спецрынка

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен широкого рынка:** от 3 800 до 57 100 ₽/м² по очищенной выборке без экстремально специализированного пищевого комплекса; при этом рабочее ядро для крупных периферийных агро-/производственных объектов находится в диапазоне около 10 000–15 000 ₽/м².
- **Типовая рыночная цена для данного объекта:** 12 000–13 400 ₽/м², что даёт 165–185 млн ₽ по суммарной площади строений 13 788,85 м².
- **Средний ориентир внутри рабочего ядра:** около 12 500–13 000 ₽/м²; текущая оферта 169 млн ₽ соответствует этому уровню.
- **Типовой покупатель:** профильный агрооператор, тепличный производитель, fresh-food/упаковочный бизнес или инвестор, понимающий агропромышленную эксплуатацию. Массовый индустриальный инвестор здесь менее вероятен.
- **Ликвидность:** умеренно низкая. Для крупных специализированных комплексов реалистичен срок экспозиции 6–12 мес, а при продаже единым лотом и без прозрачной инженерной документации — дольше.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по открытому рынку фактические цены сделок не раскрыты, поэтому выводы сделаны по ценам предложения; длинная экспозиция указывает на наличие переговорного пространства.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие и средние производственные блоки до 2 000 м² на рынке региона могут продаваться существенно дороже за м²; средние блоки 2 000–7 000 м² чаще находятся в диапазоне 11 000–20 000 ₽/м²; крупные специализированные лоты 7 000 м²+ и особенно сельхоз-форматы чаще торгуются ближе к 10 000–14 000 ₽/м² и требуют более длинной экспозиции. Для данного объекта это означает, что продажа единым комплексом ограничивает круг покупателей, а сценарии деления теоретически могли бы повысить ликвидность, но зависят от правовой и технической делимости.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В арендной базе использованы 8 релевантных объявлений из Зеленоградского округа и рынка замещения. База включает сельхозземлю, холодильный склад, производственно-складские комплексы и административно-производственные здания.

География базы: Переславское и Зеленоградский округ как приоритет, затем районный рынок и объекты замещения в схожем производственно-складском сегменте. Для прямой аренды тепличных комплексов рынок тонкий, поэтому анализ выполнен в логике конкурентных форматов.

Сильные стороны базы: есть локальный аналог холодильного склада в самом Переславском, есть крупные и средние производственно-складские блоки округа, есть объекты с производственной и торговой функцией для компонентного сравнения.

Ограничения базы: прямых предложений аренды полноценных тепличных комплексов практически нет; ставки по сельхозземле и по зданиям нельзя смешивать без поправок; условия НДС, КУ, каникул и депозита раскрыты не по всем лотам.

Надёжность базы для обоснования аренды целого комплекса — средняя/ниже средней; для административно-складской части и сценария аренды агробазы одному оператору — средняя.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/ КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	п. Переславское	400 м²	480 000 ₽/мес	1 200 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Холодильный склад А+, малый специализированный блок	Сильно +; это премиум-ставка для охлаждаемого хранения, не для всего комплекса
2	ЦИАН	п. Каменка, 1	2 000 м²	600 000 ₽/мес	300 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Крупный производственно-складской блок без агроспецифики	Базовый ориентир для крупных производственных площадей
3	ЦИАН	Индустриальный парк Храброво	2 020 м²	900 000 ₽/мес	445,54 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Новый тёплый комплекс, газ, вода, 360 кВт, индустриальный парк	Для объекта – по качеству продукта и инженерии
4	ЦИАН	п. Горбатовка, ул. Яблочная, 9	528,8 м²	250 000 ₽/мес	472,77 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Административно-производственное здание, малая площадь, закрытая территория	Для объекта + как ориентир по административно-складской части, но выше из-за малого размера
5	ЦИАН	п. Откосово, ул. Оливковая, 1	440 м²	264 000 ₽/мес	600 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Отдельностоящее здание под магазин/офис/производство, первая линия	Для объекта + как ориентир по торгово-административной части, но выше из-за первой линии
6	ЦИАН	п. Сальское	305 м²	183 000 ₽/мес	600 ₽/м²/мес	Не раскрыты	Торговая площадь, а не производственный объект	Для объекта + только для оценки павильона, не комплекса в целом

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок: для крупных производственно-складских блоков в районе — около 300–446 ₽/м²/мес; для малых административно-производственных и торговых блоков — 473–600 ₽/м²/мес; для специализированного холодильного хранения — до 1 200 ₽/м²/мес.
- Типовая ставка для всего комплекса как единого лота: ниже ставок малых блоков; рабочий ориентир для аренды профильному оператору — 150–200 ₽/м²/мес по суммарной площади строений, с учётом масштаба лота, сельхоз-специализации и более узкого спроса.
- Типовой арендатор: агропроизводитель, fresh-food оператор, переработчик, упаковочно-складская компания или сельхозбизнес с потребностью в земле, теплицах, хранении и сбыте в одном контуре.
- Типовые условия рынка: в открытых карточках условия НДС, КУ, каникул и депозита раскрыты неполно; для подобных объектов фактическая экономическая ставка обычно определяется не только headline rent, но и инженерией, температурным режимом и готовностью к запуску.
- Ликвидность: средняя для складско-производственных блоков 300–1 000 м² и низкая для монолотов 10 000 м²+; для тепличного комплекса целиком срок поиска арендатора, как правило, длиннее из-за узкого профиля.
- Дисконт “заявлено → факт”: количественно не подтверждён открытыми сделками, но рынок предполагает переговоры через каникулы, условия по КУ и торг.
- Влияние размера блока на ставку и ликвидность: мелкие блоки до 500 м² в выборке торгуются около 600–1 200 ₽/м²/мес и сдаются быстрее; средние блоки 500–2 000 м² — около 300–473 ₽/м²/мес; крупные монолоты 2 000 м²+ — около 150–300 ₽/м²/мес в эффективной логике для больших пользователей. Для данного объекта это

означает, что сдача целиком ухудшает ставку за м² и срок поиска, а компонентная или профильная аренда повышает реализуемость.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По массивах найдено 1 объявление, совпадающее с оцениваемым объектом. Формат экспозиции — продажа комплекса целиком.

Зафиксированная ask-цена — 169 000 000 ₽, или 12 256,87 ₽/м². Статус объявления в открытой карточке отмечен как снятое с публикации, при этом в поисковой выдаче фиксировались обновления; это может указывать на переупаковку или повторную публикацию. Открыто прослеживаемая экспозиция — не менее нескольких месяцев.

Практический вывод: рынок уже тестировал объект по цене 169 млн ₽. Это не отменяет рыночность уровня, но указывает, что продажа требует времени, точной упаковки и, вероятно, переговорного люфта.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент специализированных агропромышленных комплексов в регионе малочисленный. Основной спрос сосредоточен либо у профильных операторов АПК, либо у компаний food/logistics, которым нужен готовый технологический контур. Для рассматриваемого объекта это означает: сильнее работают сценарии профильной эксплуатации и аренды, а не абстрактная продажа “любому промышленному пользователю”.

03 СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда/эксплуатация как агропромышленной базы полного цикла	Есть действующий профильный контур: теплицы, хранение, упаковка, павильон, земля. Рынок аренды крупных производственно-складских объектов в районе поддерживает ставку на уровне, достаточном для рабочей доходности, а прямых конкурентов в таком составе немного.	Тепличный оператор, fresh-food производитель, агропереработчик, кооператив, food-distribution оператор	Упаковать объект как единый operating asset, привести в единый реестр помещения и площадки, подготовить коммерческое предложение по циклу выращивание–хранение–упаковка–сбыт	Сохраняется профильная логика актива, создаётся арендный поток, снижается давление на срочную продажу, но срок поиска арендатора остаётся умеренно длинным
Продажа комплекса как есть профильному конечному покупателю	Текущая публичная цена 169 млн ₽ находится внутри рабочего рыночного диапазона 165–185 млн ₽. Объект исторически эксплуатируется по назначению и не требует смены концепции для профильного покупателя.	Региональный агрооператор, инвестор в АПК, производитель зелени/овощей, оператор хранения и упаковки с сельхоз-интеграцией	Сделать акцент на действующем функционале, показать земельный резерв, выручечную логику полного цикла и готовность к запуску без смены назначения	Минимальный управленческий контур после сделки; понятный сценарий выхода, но узкий круг покупателей и низкая скорость экспозиции
Компонентная монетизация: отдельная сдача складско-операционной и торговой части при сохранении тепличного ядра	В составе уже есть отдельные функциональные блоки. Рынок лучше воспринимает блоки 300–1 000 м², чем монолоты 10 000 м²+.	Локальный складской оператор, упаковочный бизнес, торговый пользователь, профильный аграрный резидент	Выделить коммерчески самостоятельные блоки, подготовить отдельные ставки и маршрут доступа, упаковать павильон и административно-складскую часть как самостоятельные лоты	Потенциально выше ставка на малые блоки и выше ликвидность отдельных частей, но сценарий зависит от юридической и технической делимости и требует большего операционного управления

04 ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 165–185 млн ₽; 12 000–13 416 ₽/м² по 13 788,85 м²	6–12 мес экспозиции и сделки	CAPEX не заложен; риск — узкий спрос и длительный торг	110–142 млн ₽	30–50%	30–50%	Допустимый вход рассчитан из целевой доходности перепродажи 30–50%
Быстрая продажа	Цена реализации 145–158 млн ₽; 10 516–11 459 ₽/м²	3–6 мес экспозиции и сделки	CAPEX не заложен; риск — дополнительный дисконт за скорость	97–121 млн ₽	30–50%	30–50%	Сценарий применим при входе с запасом и готовности к быстрой ликвидации
Аренда целиком профильному оператору	Ставка 150–200 ₽/м²/мес; месячный поток 2,07–2,76 млн ₽/мес; годовой поток 24,82–33,09 млн ₽/год; эффективный поток при консервативной вакантности 15% — 21,10–28,13 млн ₽/год	1–3 мес доведение + 6–12 мес поиск арендатора + 3–6 мес стабилизация	CAPEX количественно не подтверждён; риск — зависимость от инженерии, отопления и готовности объекта к запуску	117–201 млн ₽	10–20%	Нерелевантен как краткосрочный показатель выхода	Диапазон входа рассчитан от эффективного арендного потока при целевой доходности 10–20% годовых
Компонентная аренда складско-операционной и торговой части	Административно-складской корпус 748,85 м² по 300–500 ₽/м²/мес = 0,22–0,37 млн ₽/мес; павильон 240 м² по 500–600 ₽/м²/мес = 0,12–0,14 млн ₽/мес; суммарно 0,34–0,51 млн ₽/мес, или 4,13–6,65 млн ₽/год	2–4 мес упаковка + 3–9 мес поиск арендаторов	CAPEX не оцифрован; риск — делимость, отдельный доступ и управление несколькими арендаторами	21–60 млн ₽ для выделяемой части экономики	10–20%	Нерелевантен без выделения части актива	Сценарий не конкурирует с базовыми по всему комплексу, но полезен как частичная монетизация

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическая выделенная мощность, источник отопления и готовность инженерии к круглогодичной эксплуатации: при слабой инженерии арендная ставка и круг арендаторов резко сужаются.
- Продажные сценарии наиболее чувствительны к глубине торга и сроку экспозиции: специализированный лот быстро теряет цену при попытке срочного выхода.
- Арендный сценарий чувствителен к размеру лота: единая сдача большого комплекса снижает ставку за м², а блоковая сдача повышает ставку, но усложняет реализацию.

- Критично влияет юридическая чистота состава комплекса: если часть строений или участков не подтверждается документально, это ограничивает и продажу, и аренду, и сценарии деления.
- Целевые уровни входа наиболее чувствительны к фактическому времени стабилизации: смещение на 6–9 мес вниз по сроку ухудшает экономику аренды и усиливает требование к дисконту на входе.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 155–160 млн ₽, или 11 241–11 603 ₽/м². На этом уровне ещё работает сценарий аренды целиком профильному оператору при ставке ближе к верхней части рыночного диапазона и сценарий продажи конечному покупателю без существенного дисконта. Ориентир доходности — около 10–14% годовых по аренде или нижняя граница приемлемого результата по продаже. Это верхняя граница входа без запаса по рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 135–145 млн ₽, или 9 790–10 515 ₽/м². Это основной рабочий диапазон: при нём одновременно остаются реальными аренда целиком профильному оператору и продажа как есть в рыночном диапазоне. Ориентир доходности — 14–18% годовых по аренде и порядка 30–35% ROI по продажному сценарию. Именно этот уровень является базовой рекомендацией.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 115–125 млн ₽, или 8 340–9 065 ₽/м². Такой вход создаёт запас под длительную вакансию, возможный CAPEX на инженерное доведение, торг и документарные риски. На этом уровне устойчиво работают аренда, продажа как есть и даже сценарий быстрой продажи. Ориентир доходности — 16–20% годовых по аренде и 35–50% ROI по продажным сценариям.

05 РИСКИ

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Не подтверждён правовой состав комплекса	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки, сценарии деления	Свести объект в единый правовой контур по всем ЗУ и строениям	Выписки ЕГРН по каждому ЗУ и ОКС, правоустанавливающие документы, состав лота, обременения
Нехватка критичной информации по инженерии	данные	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость аренды, круг пользователей	Подтвердить ресурсную схему и фактическую работоспособность инженерии	Документы на 300 кВт, источник тепла, вода, скважина, водоотведение, охлаждение, акты разграничения и договоры ресурсоснабжения
Пожарные, санитарные и профильные агронормативы не раскрыты	тех	Высокий	CAPEX, срок запуска, реализуемость профильной эксплуатации	Привести объект к прозрачному нормативному пакету под заявленное использование	Пожарная документация, журналы обслуживания, санитарные ограничения, сведения о ЗОУИТ и профильных согласованиях
Узкий спрос на единый специализированный лот	рынок	Высокий	Цена, срок, вакансия	Продавать и сдавать объект через профильную упаковку, а не как абстрактную промышленную площадку	Подтверждение целевой базы покупателей/арендаторов и готовности объекта к быстрому запуску
Не подтверждена юридическая и техническая делимость	процедура	Средний	Цена, ликвидность, альтернативные сценарии	Подготовить схему выделения функциональных блоков и отдельного доступа	Техпланы, поэтажные/ситуационные схемы, границы участков, возможность отдельного учёта и прохода
Остаточный ресурс теплиц и покрытий не раскрыт	тех	Средний	CAPEX, ставка, срок запуска	Провести техобследование конструкций и покрытия	Акты осмотра, ведомость дефектов, сведения о ремонтах и сроках последнего обновления тепличных модулей
Экологические и санитарные ограничения площадки не детализированы	юр	Средний	Реализуемость, CAPEX, сценарии расширения	Согласовать сценарий использования с фактическим режимом участка	ПЗЗ, ГПЗУ, сведения о санитарно-защитных и иных охранных зонах

Долгая экспозиция при текущей упаковке объекта	рынок	Средний	Цена, срок, переговорная позиция	Пересобрать коммерческую подачу через состав актива, агротехнологии и земельный резерв	История публикаций, динамика цены, отклики рынка, причины отсутствия сделки

06 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это специализированный, но реальный operating asset в сегменте тепличного овощеводства: 15 га земли, тепличное ядро 12 800 м², складско-операционный блок, торговый павильон и подтверждённая история эксплуатации в формате выращивание–хранение–упаковка–сбыт. Рыночный ориентир продажи по текущему состоянию — 165–185 млн ₽. Для аренды целиком профильному оператору реалистичен ориентир 150–200 ₽/м²/мес по суммарной площади строений, что формирует валовый поток 24,82–33,09 млн ₽/год до поправки на вакансию. Ключевыми параметрами для стоимости остаются не столько квадратные метры сами по себе, сколько пригодность инженерии, качество круглогодичных теплиц, хранение, логистика и чистота правового контура.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Действующий профильный агроактив, а не площадка “под идею”.
- Сочетание теплиц, хранения, упаковки, торговой точки и 15 га земли в одном контуре.
- Наличие круглогодичной части, что существенно повышает ценность относительно полностью сезонного формата.
- Локальный агрокластер и логичная привязка к рынку Калининграда.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Узкий круг конечных покупателей и арендаторов при продаже/сдаче единым лотом.
- Неполная прозрачность по ЕГРН, ВРИ, обременениям и инженерии.
- Специализированная тепличная конфигурация хуже конвертируется в универсальную индустриальную базу.
- Экономика сценариев чувствительна к сроку экспозиции и качеству инженерной документации.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовой стратегией рекомендуется АРЕНДА/ЭКСПЛУАТАЦИЯ КАК АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ БАЗЫ ПОЛНОГО ЦИКЛА ОДНОМУ ПРОФИЛЬНОМУ ОПЕРАТОРУ с параллельной подготовкой объекта к продаже как готового operating asset. Эта стратегия выбрана потому, что объект исторически и функционально заточен именно под профильную агроэксплуатацию, а рынок продажи единых специализированных комплексов узкий и медленный.

Качественно сценарий опирается на сильный состав актива: круглогодичные и сезонные теплицы, хранение, упаковка, фирменный сбыт и земельный резерв. Количественно он поддерживается рабочим арендным диапазоном, дающим при целевом входе 14–18% годовых, что для такого продукта выглядит убедительнее, чем попытка выйти на премиальную продажу без полной инженерной и правовой прозрачности.

Альтернатива в виде продажи как есть остаётся реалистичной и нужна как сценарий выхода. Она менее приоритетна не потому, что рынок продажи слабый, а потому что продажа целого тепличного комплекса требует профильного покупателя, долгой экспозиции и высокой прозрачности по документам и инженерии. Компонентная монетизация отдельных блоков может дать дополнительную гибкость, но её приоритет ниже из-за зависимости от делимости, доступа и более сложного управления.

Реализация основной стратегии зависит от трёх триггеров: подтверждения инженерии, подтверждения правового состава и грамотной коммерческой упаковки объекта не как “старых теплиц”, а как базы полного цикла для fresh produce/food operator.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОЛНЫЙ ПРАВОВОЙ КОНТУР.

Это один из ключевых рисков, потому что он напрямую влияет на цену сделки, сроки закрытия и возможность реализовать альтернативные сценарии, включая деление или последующую продажу. Главное критичное действие — подтвердить выписками ЕГРН состав всех земельных участков и строений, права и обременения.

02

НЕЯСНОСТЬ ПО ИНЖЕНЕРИИ И ИСТОЧНИКУ ТЕПЛА.

Для тепличного агрокомплекса это базовый экономический фактор: без подтверждённой мощности, отопления, воды и охлаждения нельзя надёжно защитить ни ставку аренды, ни будущий CAPEX, ни срок запуска арендатора. Главное действие — сверить фактическую ресурсную схему с документами и эксплуатационным состоянием.

03

УЗКИЙ РЫНОК СПРОСА НА ЕДИНЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КОМПЛЕКС.

Этот риск критичен, потому что именно он определяет срок экспозиции, глубину торга и вероятность вакантности. Главное действие — упаковать объект под профильный спрос и не пытаться продавать его как универсальную индустриальную площадку без поправки на специфику.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по входу выглядит так:

- Максимальный вход 155–160 млн ₽ допустим только при подтверждении инженерии и готовности реализовывать арендный сценарий без существенного CAPEX. Это вход без запаса, на котором инвестор опирается почти исключительно на профильную аренду и аккуратную продажу конечному покупателю.
- Целевой вход 135–145 млн ₽ — основной рабочий диапазон. Он даёт баланс между рыночной стоимостью, риском длинной экспозиции и допустимой доходностью. При этом уровне входа работают и аренда профильному оператору, и продажа как есть в рыночном коридоре.
- Комфортный вход 115–125 млн ₽ оправдан, если по инженерии или правовому контуру остаются ограничения, либо если инвестор делает ставку на длительную стабилизацию и хочет запас под доведение объекта.

До сделки критично подтвердить: полный перечень объектов в составе лота, правовой режим земельных участков и строений, ВРИ и градостроительные ограничения, договоры и лимиты по электроэнергии, фактический источник отопления, водоснабжение и водоотведение, состояние тепличных модулей и нормативную готовность площадки.

Первые действия по выбранной стратегии: собрать единый due diligence-пакет по праву и инженерии; подготовить структурированную коммерческую упаковку объекта как агробазы полного цикла; выделить в маркетинге три сильных актива — круглогодичные теплицы, хранение/упаковку и земельный резерв; параллельно тестировать профильный арендный спрос и рынок продажи конечным агрооператорам.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- ЦИАН — участок сельхозназначения 116 сот., п. Приморье

АРЕНДА

- ЦИАН — земельный участок 54 га, п. Аральское
- ЦИАН — земельный участок 15 га, п. Пограничный
- ЦИАН — склад с холодильным оборудованием 400 м², п. Переславское

- ЦИАН — участок сельхозназначения 2 314 сот., п. Переславское
- ЦИАН — участок с производственным зданием, п. Котельниково
- ЦИАН — животноводческий комплекс, п. Холмы
- ЦИАН — производственный комплекс, п. Котельниково
- ЦИАН — складской комплекс, п. Луговское
- ЦИАН — административно-производственный комплекс, Зеленоградск
- ЦИАН — производственно-складской комплекс, Калининград
- ЦИАН — производственно-складское помещение 2 000 м², п. Каменка
- ЦИАН — производственно-складской комплекс 2 020 м², Храброво
- ЦИАН — отдельностоящее здание 440 м², п. Откосово
- ЦИАН — торговая площадь 305 м², п. Сальское
- ЦИАН — административно-производственное здание 528,8 м², п. Горбатовка

Ссылка на карту

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- ЦИАН — агропромышленный комплекс, п. Переславское, ул. Аграрная, 16