

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Производственно-складской комплекс на
ул. им. Хомяковой В.Д., 29

г. Саратов, ул. им. Хомяковой В.Д., д. 29

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	2 555 м ² зданий и сооружений; земельный участок 3 000 м ²
	Адрес / район / микрорайон	г. Саратов, ул. им. Хомяковой В.Д., д. 29; Заводской район; производственно-коммунальная среда

	Этаж / вход / формат	Основной корпус 3 этажа + подвал; отдельный ангар 420 м ² ; гаражный блок 425 м ² на 6 ворот; въезд и внутренний двор
	Текущее использование	Площадка пищевого производства; по открытым источникам связана с выпуском снековой продукции
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	45–60 млн ₽
	Ориентир рыночной цены	Около 52 млн ₽, или порядка 20 400 ₽/м ² по площади зданий
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача по функциональным блокам с минимальной перепакровкой: 230–260 ₽/м ² /мес., потенциальный поток 0,61 млн ₽/мес. валовый, 7,3 млн ₽/год валовый; потенциальная доходность при целевом входе — около 13–17% годовых
	Срок	2–4 мес. на доведение и упаковку + 4–8 мес. на набор арендаторов и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа целиком как универсальной производственно-складской базы: 48–58 млн ₽, или 18 800–22 700 ₽/м ² ; типовой срок экспозиции 6–12 мес.
	Дополнительная альтернатива	Быстрая продажа целиком: 40–46 млн ₽, или 15 700–18 000 ₽/м ² ; ориентир для ускоренной сделки
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Действующий производственный профиль; заявлены 300 кВт, вода, канализация, отопление и котельная; наличие ангара и гаражного блока с 6 воротами; индустриальная локация Заводского района
	Слабые стороны	Не верифицированы кадастровые номера и правовой контур; трехэтажный основной корпус менее ликвиден, чем одноэтажный light industrial; небольшой участок ограничивает маневры и внешнюю логистику; часть рыночной базы по прямым комплексам ограничена
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	40–44 млн ₽, или 15 700–17 200 ₽/м ² ; при таком входе рабочими становятся аренда по блокам и продажа целиком, ожидаемая вилка доходности — около 13–17% годовых по аренде и 30–40% ROI по перепродаже в базовом сценарии
	Комфортный вход	34–38 млн ₽, или 13 300–14 900 ₽/м ² ; создает запас на CAPEX, срок и юридическую доверификацию, позволяет устойчиво реализовывать почти все реалистичные сценарии, ожидаемая доходность — около 16–20% годовых по аренде и 35–50% ROI по продаже
	Что критично подтвердить до сделки	Состав прав на здания и ЗУ, ВРИ и ЗОУИТ, документальное подтверждение 300 кВт и котельной, пожарно-санитарный контур, фактическая делимость и независимость блоков

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	410022, г. Саратов, ул. им. Хомяковой В.Д., д. 29
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР(А)	Не приведены во входных данных; по открытому контуру адрес неоднозначен и включает несколько строений/помещений
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Основной производственный корпус — 1 710 м ² ; ангар — 420 м ² ; гаражный блок на 6 ворот — 425 м ² ; земельный участок — 3 000 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Комплекс смешанного состава: многоэтажный производственный корпус, отдельный ангар и отдельный гаражно-логистический блок
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Физически просматривается деление по функциям: производство / склад / транспортно-хозяйственный блок; потенциал отдельной эксплуатации блоков присутствует
ИНЖЕНЕРИЯ	Заявлены 300 кВт, централизованные вода и канализация, подвод центрального отопления, собственная котельная; по фото видна промышленная вентиляция
ВЫСОТЫ / ВОРОТА / РАЗГРУЗКА	Ангар — высота 6 м; гаражный блок — 6 ворот; у комплекса есть внутренний двор и подъезд для грузового транспорта
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Рабочее эксплуатационное состояние; основной корпус кирпичный, внутренние помещения адаптированы под пищевое производство
ИНЫЕ ПАРАМЕТРЫ	Фотоматериалы подтверждают действующую или недавно действовавшую производственную функцию и наличие дворовой логистики

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Заводской район Саратова, производственно-коммунальный кластер со смешанным окружением
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Хорошая внутригородская автодоступность; объект встроен в уличную сеть индустриальной части района
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА	Соседствуют производственные и хозяйственные пользователи; район привычен для промышленных и складских функций
ЛОГИСТИКА И СРЕДА	Подходит для городского и районного распределения, малого и среднего производства, сервисно-складских операторов

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована база не менее 39 объявлений в релевантном сегменте: около 8 предложений производственных объектов в Заводском районе, 5 складских в Заводском районе, 33 производственных и 36 складских по Саратову в целом. Для имущественных комплексов такого формата прямая база по микролокации узкая, поэтому оценка строится каскадом: адресный кластер / Заводской район / город.

Сильные стороны базы: есть несколько сопоставимых по функции производственно-складских баз; доступны объекты с инженерией, участком, логистикой и смешанным составом; видна зависимость цены от размера и оснащения. Ограничения базы: прямых аналогов именно малому пищевому комплексу немного, а часть рынка представлена более крупными или более современными промышленными площадками. Надежность базы достаточна для определения ценового коридора и уровня ликвидности, но выводы по верхней границе рынка нужно 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 / Механизаторов, 1	Заводской район	681 м ²	25 000 000 Р	36 711 Р/м ²	База с АБК, гаражами, 160 кВА, газ, скважина, отопливаемые части	Существенно меньше по площади, проще для покупки конечным пользователем	Выше удельная цена за счет меньшего размера и лучшей ликвидности
2	CIAN / Ново-Астраханское ш., 1	Заводской район	5 318 м ²	190 000 000 Р	35 728 Р/м ²	Крупная база, 800 кВт, газ, вода, канализация, краны, большая территория	Крупнее, лучше оснащена и имеет более сильную промышленную инфраструктуру	Цена аналога выше рынка объекта
3	CIAN / Сокурский тракт, 9А	Саратов	1 199,6 м ²	30 000 000 Р	25 009 Р/м ²	Одноэтажное кирпичное здание, холодильные камеры, участок в собственности, пандус, несколько ворот	Меньше, но более компактный и одноэтажный формат	Поддерживает средний ценовой уровень; одноэтажность повышает цену
4	CIAN / Универсальная, 1	Саратов	7 063,3 м ²	300 000 000 Р	42 474 Р/м ²	База с полной инфраструктурой, ЖД-ветка, участок в собственности, 460 кВт	Выраженно более высокий класс, большая площадь и усиленная инфраструктура	Сильный верх рынка, цена существенно выше объекта

5	CIAN / Орджоникидзе, 24к1	Заводской район	32 250 м ²	1 250 000 000 ₽	38 760 ₽/ м ²	Современный производственно-складской комплекс, 2 МВт, газ, офисный блок, крупный ЗУ	Нерелевантно выше по масштабу и качеству, используется как верхний ориентир сегмента	Подтверждает потолок рынка, но не прямую цену объекта
---	---------------------------------	--------------------	--------------------------	--------------------	-----------------------------	---	---	---

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Рабочий диапазон предложения по релевантному сегменту производственно-складских баз в Саратове — примерно 14 000–46 000 ₽/м², но для объектов, сопоставимых по формату и качеству с рассматриваемым комплексом, более уместен коридор около 18 000–25 000 ₽/м².
- Типовая рыночная цена для объекта — около 20 000–22 000 ₽/м², что дает ориентир рыночной стоимости порядка 45–60 млн ₽.
- Средний по широкому сегменту уровень выше, но он смещен современными комплексами, одноэтажными базами и объектами с более сильной инженерией.
- Типовой покупатель — локальный производитель, пользователь формата “собственный бизнес + склад”, либо инвестор, рассматривающий сдачу по блокам.
- Типовой срок экспозиции для продажи комплекса такого типа — 6–12 мес.; на срок сильнее всего влияют ясность правового контура, понятность состава лота, одноэтажность/многоэтажность и качество инженерии.
- По рыночной логике размер лота влияет на цену так: мелкие блоки до 1 000 м² чаще торгуются в диапазоне 25 000–37 000 ₽/м² и продаются быстрее; средние блоки 1 000–3 000 м² — ориентировочно 18 000–28 000 ₽/м²; крупные комплексы 3 000+ м² имеют очень широкий диапазон 10 000–40 000 ₽/м² и сильную зависимость от качества инфраструктуры.
- Для рассматриваемого комплекса это означает: продажа целиком возможна, но делимость по функциональным блокам может заметно повисить ликвидность, даже если не даст максимальной удельной цены на весь объем сразу.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды использована база не менее 5 релевантных аналогов из структурированного массива и расширенный городской пул: около 17 складских лотов в Заводском районе, порядка 110 складских и 56 производственных лотов по Саратову. Для прямой микролокации база ограниченная, поэтому ставка определяется через сопоставимые промышленные зоны и производственно-складские базы.

Сильные стороны базы: есть аналоги по Заводскому району и по блокам, близким к составу комплекса; рынок позволяет проследить влияние размера блока и уровня подготовки помещения на ставку. Ограничения базы: часть объявлений смешивает складской, сервисный и производственный формат; условия НДС/КУ/каникул раскрыты не по всем объектам. Надежность базы достаточна для определения диапазона ставки и предпочтительного сценария сдачи.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN / просп. Энтузиастов, 104А	Заводской район	423 м ²	110 000 ₽/мес.	260 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Меньший блок, кран-балка, охраняемая территория	Более ликвидный размер поддерживает ставку выше
2	CIAN / пл. Советско-Чехословацкой Дружбы, 5/1	Заводской район	330 м ²	80 000 ₽/мес.	242 ₽/м ² /мес.	Не раскрыты	Меньше по площади, комбинированный теплый формат	Размер и готовность поддерживают ставку

3	ЦИАН / Огородная, 162к9	Заводской район	1 140 м ²	250 000 ₽/мес.	219 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Крупный единый блок, бывший заводской корпус, 80 кВт	Большой размер давит ставку вниз
4	ЦИАН / 1-й Сокурский пр., 13А	Саратов	1 110 м ²	275 000 ₽/ мес.	248 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Крупный блок, газовое отопление, огороженная территория	Поддерживает базовый уровень для крупных промышленных помещений
5	ЦИАН / Московское ш., 35/1В	Саратов	420 м ²	110 000 ₽/ мес.	262 ₽/м ² / мес.	Не раскрыты	Неотапливаемое помещение, 2 ворот, кран- балка, 5,5–6 м	Подтверждает ставку по ангарному формату

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Базовый диапазон по релевантным производственно-складским помещениям — около 219–262 ₽/м²/мес. по подтвержденным аналогам; по расширенному городскому рынку рабочий коридор шире — примерно 220–320 ₽/м²/мес. для объектов аналогичного качества.
- Типовая ставка для рассматриваемого комплекса в целом — около 230–260 ₽/м²/мес.; для лучшего ангарного или гаражного блока ставка может быть ближе к верхней части диапазона.
- Типовой арендатор — легкое производство, пищевое/упаковочное предприятие, сервисно-складской оператор, мастерская или пользователь формата “производство + склад + логистика”.
- По открытым данным условия НДС, КУ, каникул и депозита раскрыты не полностью; в этом сегменте рынок часто компенсирует торг не снижением базовой ставки, а каникулами и работами под арендатора.
- Типовой срок сдачи среднего подготовленного блока — 2–5 мес.; для единого комплекса 2 500+ м² срок обычно длиннее и зависит от делимости и качества упаковки.
- Влияние размера блока выражено явно: мелкие блоки до 400 м² чаще держат 240–270 ₽/м²/мес. и сдаются быстрее; средние блоки 400–1 000 м² — ориентировочно 240–265 ₽/м²/мес. при хорошей готовности; крупные блоки 1 000+ м² чаще находятся в районе 220–250 ₽/м²/мес. и требуют большего срока экспозиции.
- Для данного комплекса это делает более сильным сценарий сдачи по функциональным блокам, а не единым монолитным лотом.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По совпадающему адресу найдено как минимум одно объявление о продаже объекта/объекта того же адресного кластера на ЦИАН: 6 108 м², статус — архив, обновление 10.01.2026. В открытых рыночных обзорах также фиксировалась более поздняя активная экспозиция по тому же адресу с ценой порядка 37 млн ₽. Это говорит о наличии повторной рыночной упаковки адреса и длительной экспозиции.

Ключевая особенность: параметры этой экспозиции не совпадают с рассматриваемым лотом по площади и, вероятно, описывают более широкий объект адресного кластера. Поэтому собственная экспозиция адреса используется не как аналог цены, а как сигнал по ликвидности: адрес продается небыстро, рынок требует понятной упаковки состава лота и готов реагировать на дисконт.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент производственно-складских объектов в Саратове активен, но покупатель и арендатор выбирают между множеством старых промышленных корпусов и баз. Наиболее востребованы компактные и понятные блоки с инженерией, воротами и двором. Для рассматриваемого объекта это означает, что решающим фактором становится не только площадь, но и качество сценарной упаковки: “действующая производственная база” или “делимый light industrial / сервисно-складской комплекс”.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Сдача по функциональным блокам	Рынок аренды лучше принимает блоки 400–1 700 м ² , чем единый лот 2 500+ м ² ; у объекта уже есть естественное деление на корпус, ангар и гаражный блок; заявлены 300 кВт, вода, канализация, отопление	Легкое производство, пищевое/упаковочное предприятие, сервисно-складской оператор, логистический пользователь	Развести лот по блокам, подготовить арендную упаковку, провести минимальное косметическое доведение, выделить зоны разгрузки и доступа	Повышение ликвидности и совокупной ставки; более широкий пул арендаторов; снижение зависимости от одного пользователя
Продажа целиком как универсальной производственно-складской базы	Рынок покупки конечным пользователем в Заводском районе существует; наличие корпуса, ангара, гаражного блока и двора позволяет продать актив не только как пищевое производство, но и как универсальную базу	Локальный производственник, собственник-эксплуатант, инвестор-пользователь	Упаковать объект как единый функциональный комплекс, сделать фокус на инженерии, воротах, дворе и текущей производственной пригодности	Более простая структура сделки и быстрый выход из проекта по сравнению с многоэтапной реконfigurацией
Быстрая продажа целиком	Рынок крупных и неоднозначных промышленных объектов чувствителен к цене; по адресу уже есть сигнал длительной экспозиции и необходимости дисконта	Покупатель с собственной операционной задачей, ищущий базу с запасом по инженерии и двору	Продавать с ценовым дисконтом и максимально короткой упаковкой лота	Сокращение срока экспозиции, но пониженная цена реализации

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Сдача по функциональным блокам	Основной корпус 1 710 м ² × ~230 ₽/м ² /мес. + ангар 420 м ² × ~260 ₽/м ² /мес. + гаражный блок 425 м ² × ~250 ₽/м ² /мес.; валовый поток ~608 750 ₽/мес.; ~7,31 млн ₽/год валовый; консервативный эффективный поток ~6,1–6,5 млн ₽/год	2–4 мес. доведение + 4–8 мес. набор арендаторов и стабилизация	Ориентир 2–5 млн ₽ на косметическое доведение, разделение доступа, упаковку; риск вакантности и зависимости ставки от состояния корпуса	35–50 млн ₽	Около 11–16% годовых	Релевантен при стабилизации потока	Основной рабочий сценарий
Продажа целиком как есть	Цена реализации 48–58 млн ₽; ориентир 18 800–22 700 ₽/м ²	6–12 мес. экспозиция и сделка	Ориентир 1–3 млн ₽ на предпродажную упаковку и мелкое доведение; риск удлинения срока из-за правового контура и многоэтажности корпуса	34–42 млн ₽	Около 18–30% годовых в зависимости от срока выхода	Около 30–40%	Работает как базовый альтернативный выход
Быстрая продажа целиком	Цена реализации 40–46 млн ₽; ориентир 15 700–18 000 ₽/м ²	3–6 мес. экспозиция и сделка	Минимальный CAPEX; основной риск — ограниченный круг покупателей даже с дисконтом	28–33 млн ₽	Около 15–25% годовых	Около 20–30%	Сценарий для ускоренного выхода

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет подтверждение правового контура: состав прав на здания и ЗУ напрямую влияет на реализуемость продажи и на доверие арендаторов.
- Арендный сценарий чувствителен к фактической делимости комплекса и качеству логистики между блоками.
- Ставка аренды наиболее чувствительна к состоянию инженерии, отоплению, рабочей пожарке и готовности санитарно-производственного контура.
- Продажный сценарий чувствителен к сроку экспозиции: удлинение маркетинга заметно снижает годовую доходность.
- Критичны допущения по CAPEX: даже умеренное превышение базового бюджета сильнее бьет по продаже, чем по арендной модели.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: до 50 млн ₽, или около 19 600 ₽/м². На этом уровне еще работает арендный сценарий при ставке ближе к верхней части рынка и успешной стабилизации потока. Ориентир доходности — около 11–13% годовых. Продажа целиком на этом уровне остается узкой по запасу и зависит от сильной рыночной упаковки.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 40–44 млн ₽, или около 15 700–17 200 ₽/м². Это основной рабочий уровень: проходят сценарии аренды по блокам и продажа целиком как универсальной базы. Ориентир доходности — около 13–17% годовых по аренде и 30–40% ROI по продажному выходу. Именно этот уровень лучше всего соответствует текущему набору рисков и качества информации.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 34–38 млн ₽, или около 13 300–14 900 ₽/м². Этот уровень создает запас на CAPEX, юридические ограничения, удлинение сроков и торг. При таком входе устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии; ориентир доходности — около 16–20% годовых по аренде и 35–50% ROI по продаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Не верифицирован состав прав на здания и земельный участок	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость сделки	Структурировать сделку только после подтверждения состава прав и границ лота	Выписки ЕГРН на все здания и ЗУ, правоустанавливающие документы, соответствие адресов и площадей
Нехватка критичной информации по ВРИ, ПЗЗ, ЗОУИТ и санитарным ограничениям	данные	Высокий	Реализуемость сценариев производства и аренды, цена, срок	Снимать инвестиционное решение только после подтверждения допустимого режима использования участка и комплекса	ГПЗУ, сведения о терзоне, ВРИ, санитарно-защитных и охранных зонах
Не подтверждены документально 300 кВт, котельная и часть инженерного контура	тех	Высокий	Ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость производственного сценария	Опирается в переговорах только на подтвержденные инженерные параметры	Договоры с PCO, акты разграничения, техусловия, документы на котельную и отопление
Пожарно-санитарный контур под пищевое производство не подтвержден	тех	Средний	Ставка, CAPEX, пул арендаторов	Закладывать сценарий как универсальный производственно-складской, а не только пищевой, пока контур не подтвержден	Пожарная документация, акты проверок, санитарные заключения, фактическое состояние вентиляции и мокрых зон
Трехэтажный основной корпус менее ликвиден, чем одноэтажный light industrial	рынок	Средний	Цена, ставка, срок, вакансия	Продвигать блоками и делать упор на действующую производственную пригодность и административную функцию этажей	Фактическая планировка, грузовые связи между этажами, удобство эксплуатации по этажам
Ограниченная площадь участка для комплекса такого состава	тех	Средний	Ставка, ликвидность, CAPEX	Рационально зонировать двор и маршруты транспорта	Фактическая схема въезда, маневров, разгрузки, наличие конфликтов с соседними пользователями
Узкий спрос на продажу целиком крупного делимого комплекса	рынок	Средний	Цена, срок	Держать в упаковке альтернативу аренды по блокам и продажи как универсальной базы	Реальная делимость, возможность отдельного доступа и коммерческой эксплуатации блоков

Нехватка критичной информации по кадастровой и технической делимости компонентов

данные

Средний

Сценарии нарезки, аренды по блокам, частичной продажи, оценка CAPEX

Привязывать сценарий деления только к подтвержденной физической и юридической делимости

Поэтажные планы, техпаспорта, отдельные входы, учетные точки и правовой статус каждого объекта



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив – малый производственно-складской комплекс в Заводском районе Саратова с действующим или недавно действовавшим пищевым профилем, базовой инженерией для легкого и среднего производства и полезной функциональной структурой: основной корпус, ангар, гаражно-логистический блок и двор. Рыночный ориентир по продаже – 45–60 млн ₽, базовый центр диапазона – около 52 млн ₽. Реалистичный арендный уровень – примерно 230–260 ₽/м²/мес. при сдаче по блокам; валовый поток может достигать около 0,61 млн ₽/мес. Определяющими параметрами для кейса являются подтверждение инженерии, ясность правового контура, делимость и способность комплекса работать не только как “бывшая пищевка”, но и как универсальная light industrial база.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Подтвержденная производственная история и действующий профиль адреса.
- Хорошая для малого и среднего производства инженерная база: заявлены 300 кВт, вода, канализация, отопление, котельная.
- Состав комплекса рыночно читаем: производство + склад + логистический/гаражный блок.
- Индустриальная локация Заводского района поддерживает спрос со стороны производственных и складских пользователей.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Ключевые документы по правам, ВРИ и кадастровой идентификации не раскрыты.
- Основной корпус многоэтажный, что ограничивает часть спроса по сравнению с одноэтажными аналогами.
- Небольшой участок 0,3 га ограничивает запас по дворовой логистике и маневрам.
- Прямая база аналогов именно по малым производственным комплексам пищевого профиля ограничена, поэтому часть выводов строится по бенчмаркам универсальных промбаз.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия – **ПОКУПКА ПОД СДАЧУ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ БЛОКАМ С МИНИМАЛЬНОЙ ПЕРЕПАКОВКОЙ**. Она лучше всего совпадает и с характеристиками объекта, и с логикой локального рынка. Комплекс уже разделен по функциям, а рынок аренды в Саратове охотнее принимает блоки 400–1 700 м², чем единые крупные массивы. Это снижает риск единственного арендатора, улучшает ликвидность и дает наиболее стабильную доходную модель.

Основная альтернатива – **ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ БАЗЫ**. Этот сценарий рабочий, но менее приоритетен, потому что рынок покупки крупных промышленных объектов уже, чем рынок аренды, а срок экспозиции выше и сильнее зависит от юридической прозрачности лота.

Сценарий быстрой продажи – резервный. Он полезен как ориентир нижней ликвидности, но уступает основной стратегии по способности монетизировать инженерные преимущества и функциональную структуру комплекса.

Логика выбора базовой стратегии строится на четырех факторах: лучшая рыночная приемлемость блоков, меньшая зависимость от одного покупателя, сопоставимая или более сильная годовая доходность при целевом входе и более гибкое управление рисками через поэтапную заполняемость.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ КОНТУР КОМПЛЕКСА.

Это ключевой риск, потому что без подтвержденного состава прав невозможно уверенно опереться ни на продажную стоимость, ни на арендную модель, ни на сценарий деления. Он напрямую влияет на цену, срок сделки и реализуемость сценариев. Критичное действие — сверка ЕГРН, правоустанавливающих документов и фактического состава лота.

02

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРИГОДНОСТЬ.

Для данного типа объекта инженерия — главный value driver. Если 300 кВт, котельная, водоснабжение, канализация и рабочий пожарно-санитарный контур не подтвердятся, это ухудшит ставку, расширит CAPEX и сузит спрос. Критичное действие — документальное подтверждение инженерных параметров и технический аудит.

03

ОГРАНИЧЕННАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ПРОДАЖИ ЦЕЛИКОМ.

Многоэтажный корпус и небольшой участок делают объект менее универсальным по сравнению с одноэтажными базами. Это влияет прежде всего на срок и глубину торга при продаже. Критичное действие — заранее держать в стратегии арендную упаковку по блокам как основной план монетизации.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Рабочим уровнем входа по объекту следует считать **40–44 МЛН Р**. Именно при этой цене комплекс уже дает приемлемую доходность в основном арендном сценарии и сохраняет запас для продажного выхода. Вход выше 50 млн Р становится слишком зависимым от оптимистичной ставки и идеального подтверждения всех документов. Комфортный вход **34–38 МЛН Р** дает лучший баланс риска и доходности и особенно оправдан при наличии неустраненных правовых и инженерных неопределенностей.

До сделки критично подтвердить: права на все здания и участок, ВРИ и ограничения использования, документы на 300 кВт и котельную, фактическую делимость комплекса, пожарный и санитарный контур. Эти параметры прямо определяют, можно ли реализовать основной сценарий аренды по блокам без непрогнозируемого CAPEX.

Первоочередные действия по выбранной стратегии: зафиксировать правовой состав лота; провести техаудит инженерии и противопожарного контура; собрать планировочные материалы по каждому строению; после этого подготовить арендную упаковку по трем функциональным блокам с отдельным позиционированием корпуса, ангара и гаражного блока. Если по итогам доверификации часть ключевых параметров не подтверждается, приоритет должен сместиться в сторону более консервативного входа или сценария быстрой продажи.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Производственный комплекс 6108 м², Хомяковой, 29 – ЦИАН](#)
- [Производственно-складская база 681 м², Механизаторов, 1 – ЦИАН](#)
- [Производственно-складской комплекс 32 250 м², Орджоникидзе, 24к1 – ЦИАН](#)
- [Производственная база 5318 м², Ново-Астраханское шоссе, 1 – ЦИАН](#)
- [Производственно-складская база 1199,6 м², Сокурский тракт, 9А – ЦИАН](#)
- [Производственная база 7063,3 м², Универсальная, 1 – ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Производственное помещение 423 м², проспект Энтузиастов, 104А – ЦИАН](#)
- [Производственно-складское помещение 330 м², пл. Советско-Чехословацкой Дружбы, 5/1 – ЦИАН](#)
- [Склад / производство 1140 м², Огородная, 162к9 – ЦИАН](#)
- [Производственно-складское помещение 1110 м², 1-й Сокурский проезд, 13А – ЦИАН](#)
- [Производственно-складское помещение 420 м², Московское шоссе, 35/1В – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Производственный комплекс 6108 м², Хомяковой, 29 — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)