

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Зерносклад с земельным участком

Кемеровская область — Кузбасс,
Гурьевский муниципальный округ, с. Ур-
Бедари, ул. Школьная, зд. 29А

Имущественный комплекс ·
Имущественный комплекс складского
назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ

Тип

Небольшой складской имущественный комплекс сельхозпрофиля: зерносклад/хозяйственный склад + земельный участок под зданием

Площадь

Здание — 1542,1 м²; земельный участок — 1709 м²

	Адрес / район / микролокация	Кемеровская область — Кузбасс, Гурьевский муниципальный округ, с. Ур-Бедари, ул. Школьная, зд. 29А; сельская локация вне профессионального складского кластера
	Этаж / вход / формат	1 этаж; наземные ворота; формат хранения сельхозпродукции/грубого хранения; по фото — длинномерный корпус складского типа
	Текущее использование	Действующий оператор по открытым источникам не подтвержден; наиболее вероятный исторический формат — зерносклад / сельхозсклад
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Ориентир продажи	6,9–9,3 млн ₽
	Ориентир за м²	4 500–6 000 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача в аренду под сельхозхранение / low-cost склад “как есть” после базовой упаковки: 80–120 ₽/м²/мес, поток 123–185 тыс. ₽/мес, потенциальная доходность при рабочем входе — около 12–18% годовых
	Срок	Доведение 1–3 мес + поиск арендатора 3–6 мес + стабилизация 2–3 мес
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть локальному пользователю: 6,9–9,3 млн ₽, что соответствует 4 500–6 000 ₽/м²; быстрый выход — 5,9–7,0 млн ₽
	Дополнительный сценарий	Упаковка и последующая продажа после минимального доведения: ориентир 8,5–10,0 млн ₽ при ограниченном CAPEX
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Крупный для сельской локации складской объем; 1-этажный формат; ворота и наземный подъезд; профиль объекта понятен локальному сельхозспросу
		Сельхозназначение использования логично для окружения; возможен low-cost storage без сложной перепрофилизации
		Низкий абсолютный бюджет входа относительно складских объектов региона
		Продажа целиком возможна пользователю-эксплуатанту без сложной институциональной упаковки
	Слабые стороны	Сельская локация и слабая глубина спроса; объект не относится к современным складам классов А/В
		Малый земельный участок относительно площади здания, что ограничивает маневры, парковку и развитие территории

По фото заметен физический износ ограждающих конструкций и кровельного/внутреннего контура

Критичные техпараметры склада не подтверждены: высота, нагрузка пола, мощность, пожарка, инженерия, делимость

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход

6,0–7,0 млн Р (3 891–4 539 Р/м²): позволяет работать в арендном сценарии “как есть” и в сценарии быстрой/рыночной перепродажи; ориентир доходности 12–18% годовых по аренде или 30–40% ROI в продажном сценарии при аккуратной упаковке

Комфортный вход

5,0–6,0 млн Р (3 242–3 891 Р/м²): создает запас под доведение, срок экспозиции и технические сюрпризы; устойчиво работают аренда, продажа как есть и перепродажа после базового улучшения

Что критично
подтвердить до сделки

ЕГРН и обременения; допустимость складского/сельхозиспользования по ПЗЗ и ВРИ; конструктив, кровля, полы, электричество, пожарные требования; фактические подъезды и возможность грузового проезда; состав прав на участок и достаточность территории для эксплуатации

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Кемеровская область — Кузбасс, Гурьевский муниципальный округ, с. Ур-Бедари, ул. Школьная, зд. 29А
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	Здание: 42:02:0105002:215; земельный участок: 42:02:0105005:101
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс складского назначения; подтвержденный состав — нежилое складское/хозяйственное здание сельхозпрофиля и участок под ним
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание — 1 542,1 м ² ; участок — 1 709 м ² ; иных подтвержденных корпусов, АБК, инженерных зданий и крупных площадок в составе лота не выявлено

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	1-этажный продольный складской корпус; по фото — единый объем хранения с отдельными вспомогательными помещениями. Возможность мультитаренды визуалью ограничена и зависит от фактической внутренней конфигурации
КОНСТРУКТИВ	По открытым источникам — 1 этаж, материал стен панель; по фото также читаются кирпичные/панельные ограждающие конструкции и металлические ворота
ВЫСОТЫ / ВОРОТА / ДОКИ	Наличие крупных наземных ворот подтверждается визуально; доки и доковая инфраструктура не подтверждены; объект выглядит как склад с наземной погрузкой/разгрузкой
ПОЛ / НАГРУЗКА	По фото — утилитарный промышленно-складской пол; допустимая нагрузка не подтверждена
ИНЖЕНЕРИЯ	Электроснабжение, отопление, вода, канализация, вентиляция, пожарные системы и мощности в открытых источниках не подтверждены
СОСТОЯНИЕ / КОНФИГУРАЦИЯ	По фото — объект в простом утилитарном состоянии, с признаками износа стен, ворот и внутреннего контура; формат подходит под грубое хранение, но не под современную логистику без доведения

ТЕРРИТОРИЯ / ПОДЪЕЗДЫ / РЕЖИМ

Подтвержден земельный участок 1 709 м² под зданием; по спутниковому и фото виден наземный подъезд и открытое окружение, но размер участка ограничивает маневры, парковку и отдельную логистическую зону

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

Сельская территория с аграрным профилем; объект расположен вне профессионального складского кластера и вне городского промышленного узла

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Локация доступна автотранспортом через сеть местных дорог; ближайший городской центр спроса — Гурьевск. Для локальной сельхозлогистики доступность приемлемая, для региональной распределительной логистики — слабая

ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА

Основной спрос вероятен со стороны фермерских хозяйств, сельхозоператоров, локальных заготовителей, складов материалов и low-cost хранения

ГРУЗОВОЙ ПРОФИЛЬ / ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ

Сценарий грузового подъезда возможен, но ограничения по фактическому проезду грузового транспорта и маневрированию на участке зависят от фактической дорожной и площадочной схемы

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использован массив из 4 релевантных предложений продажи складских и производственно-складских объектов, сопоставимых по логике использования, а также отдельный блок по собственной экспозиции объекта. Прямых аналогов именно в с. Ур-Бедари нет, поэтому география расширена от ближайшего Гурьевска до сопоставимых сельских и промышленных локаций Кузбасса.

Распределение исследованной базы: локальный рынок – Гурьевск; сельские/окологородские аналоги – с. Бедарево; более широкий региональный рынок – Новокузнецк и Прокопьевск. Это соответствует специфике объекта: рынок узкий, прямые аналоги имущественных комплексов сельхозскладского типа встречаются редко.

Сильные стороны базы: есть объекты со схожей логикой использования “склад / производство / хозяйственное хранение”, а также аналоги с площадью 1 000–1 300 м², близкие к размеру здания. Ограничения базы: малая выборка, высокая неоднородность локаций и классов продукта, отсутствие подтвержденных сделок и недостаток локальных сельхозскладов в открытой витрине.

Надежность базы – умеренная для определения ценового коридора и слабая для тонкой калибровки внутри коридора. База позволяет обосновать ориентир стоимости и показать, что сельская локация и простой формат дают заметный дисконт к городским складам аналогичной площади.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / sale/commercial/323116719	с. Бедарево	1 300 м ²	9 000 000 ₽	6 924 ₽/м ²	Здание 1 этаж, производственно-складской формат; участок в собственности 4 107 м ²	Более крупный участок и, вероятно, лучшая эксплуатационная площадка	Для объекта оценки цена должна быть ниже
2	ЦИАН / sale/commercial/329599523	Новокузнецк	1 000 м ²	5 000 000 ₽	5 000 ₽/м ²	Производственно-складское помещение; высота 8 м, ворота, кран-балки, участок 38 сот.	Сильнее по техпараметрам и территории, но находится на более конкурентном рынке	Для объекта оценки цена за м ² сопоставима только как нижне-средний ориентир
3	Onrealt / proizvodstvo/35174267	Прокопьевск	1 000 м ²	2 100 000 ₽	2 100 ₽/м ²	Гаражные боксы; электричество, вода, отопление, огороженная территория	Иной формат объекта; архивное объявление; не зерносклад	Сильно понижает ориентир, используется как нижняя граница слабого рынка

4	ЦИАН / sale/commercial/282678691	Гурьевск	115 м²	3 200 000 ₽	27 827 ₽/ м²	Малый отдельно стоящий коммерческий объект; возможен склад	Несопоставим по масштабу, но находится в ближайшем городском рынке и показывает премию за малый ликвидный лот	Подтверждает, что мелкие блоки стоят кратно дороже крупных сельских корпусов
---	-------------------------------------	----------	--------	----------------	-----------------	--	--	--

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По всему массиву релевантных продаж диапазон составляет около **2 100–27 827 ₽/м²**, но верхний ориентир формируют мелкие городские объекты и он неприменим к данному зерноскладу без глубокой перепакровки.
- Для объектов, близких по размеру и логике использования, рабочий коридор находится примерно на уровне **4 500–7 000 ₽/м²**; для рассматриваемого объекта с учетом сельской локации, простого состояния и малого участка обоснован ориентир **4 500–6 000 ₽/м²**.
- Рыночная стоимость для конечного покупателя по зданию как основному value-driver – **6,9–9,3 млн ₽**. Верх диапазона достигим только при подтвержденной пригодности к эксплуатации и приемлемом техническом состоянии кровли, ворот и инженерии.
- Типовой покупатель – **пользователь**, а не пассивный инвестор: фермерское хозяйство, локальный заготовитель, хранение кормов/материалов, база техники или низкобюджетный склад.
- Ликвидность низкая: типовой срок экспозиции для подобных объектов вне сильных городских кластеров – **6–12+ месяцев**; на срок сильнее всего влияют состояние, понятность правового контура, подъезды и фактическая пригодность к эксплуатации без крупного CAPEX.
- По косвенным признакам рынка возможен дисконт **10–25%** от заявленной цены до фактического результата, особенно для крупных и слабо делимых объектов в периферийной локации.
- Влияние размера лота на цену выражено резко: **мелкие блоки до 350 м²** в городе продаются ориентировочно по **27 000–31 000 ₽/м²** и ликвиднее; **средние объекты 1 000–1 300 м²** – около **5 000–6 900 ₽/м²**; **крупные базы и корпуса** на широком рынке часто уходят в диапазон **2 000–4 500 ₽/м²**. Для данного объекта это означает: продажа целиком логичнее, чем искусственная “нарезка”, если делимость не подтверждена конструктивно и юридически.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды использован массив из 5 релевантных объявлений и 1 локального каталога. География анализа расширена от Гурьевского округа до Ленинска-Кузнецкого, Белово и Кемерово, поскольку по самой микролокации предложение почти отсутствует.

Распределение базы: микролокация/ближайший рынок – 1 объект в Гурьевске; средний субрегиональный рынок – 2 объекта в Ленинске-Кузнецком и пгт Инской; старший рынок региона – 2 объекта в Кемерово. Сильная сторона базы – она показывает зависимость ставки от качества продукта, наличия отопления, делимости и городской логистики. Ограничения – высокая неоднородность, часть объявлений архивные, а условий по НДС/КУ/депозиту недостаточно.

Надежность базы – умеренная для построения ценового коридора и низкая для точной ставки именно по Ур-Бедарям. Для объекта оценки корректно применять понижающую поправку к городским и околгородским складам из-за сельской локации, узкого спроса и более простого стандарта продукта.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
---	-----------------	---------	---------	--------	---------------	---------------------------	---------	-------------------------

1	ЦИАН / rent/commercial/326891458	пгт Инской	505 м²	6 313 ₽/ мес	12,5 ₽/м²/ мес	Условия не раскрыты	Ставка аномально низкая для рынка; малый формат; иная структура спроса	Используется как нижний край, не как типовая ставка
2	ЦИАН / rent/commercial/291083467	Гурьевск	500 м²	200 000 ₽/мес	400 ₽/м²/ мес	Условия не раскрыты	Смешанный формат: офис/ магазин/склад; лучше локационно и функционально	Для объекта оценки ставка должна быть ниже
3	ЦИАН / rent/commercial/329256283	Ленинск- Кузнецкий	1 919 м²	499 999 ₽/мес	260,55 ₽/ м²/мес	НДС включен, КУ не включены	Лучше по территории, котельной, видеонаблюдению, подъезду и деловой среде	Для объекта оценки ставка должна быть заметно ниже
4	ЦИАН / rent/commercial/326846510	Кемерово	870 м²	435 000 ₽/мес	500 ₽/м²/ мес	КУ и эксплуатация включены	Городской складской рынок, сильнее локация и коммерческий спрос	Используется как верхний ориентир, напрямую неприменим
5	ЦИАН / rent/commercial/325125348	Кемерово	1 250 м²	1 050 000 ₽/мес	840 ₽/м²/ мес	Условия не раскрыты	Современный склад класса В, 9 м высота	Нужен сильный понижающий коэффициент к объекту оценки

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Широкий диапазон рынка — от **12,5 до 840 ₽/м²/мес**, но нижняя и верхняя точки формируются аномальными или качественно иными объектами.
- Для вторичных крупных складских объектов вне премиального уровня и вне областного центра более показателен коридор около **100–260 ₽/м²/мес**. Для рассматриваемого зерносклада с учетом сельской локации и простого состояния рабочий ориентир — **80–120 ₽/м²/мес**.
- Типовой арендатор — сельхозпользователь, локальный дистрибьютор дешевого хранения, база материалов/кормов/техники; не классический e-commerce или 3PL-оператор.
- Типовые условия по широкому рынку различаются: встречаются варианты с включенным НДС, отдельно оплачиваемыми КУ, включенной эксплуатацией, гибкими блоками и редкими арендными каникулами. Для данного объекта более вероятна простая договорная модель с низкой базовой ставкой и отдельной оплатой коммунальных расходов при их наличии.
- Ликвидность по аренде низкая или умеренно-низкая: типовой срок поиска арендатора для единичного сельского объекта — **3–6 месяцев**, а при узком профиле спроса и без доведения — дольше.
- Дисконт “заявлено → факт” по рынку аренды напрямую не подтвержден, но переговорное пространство обычно реализуется через каникулы, гибкий срок, деление и включение части расходов.
- Влияние размера блока выражено так: **мелкие блоки до 600 м²** на широком рынке могут стоить от **100 до 400+ ₽/м²/мес** и сдаются быстрее; **средние блоки 700–1 300 м²** — примерно **260–500 ₽/м²/мес** в городах; **крупные блоки от 1 500 м²** требуют скидки за размер и в слабой локации уходят ближе к нижней части коридора. Для объекта это означает, что деление на 2–3 рабочих секции способно снизить вакансию, если такое деление реально технически реализуемо.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдена 1 подтвержденная экспозиция самого объекта: продажа на торгах как единого лота, включающего здание 1 542,1 м² и участок 1 709 м². Площадка экспозиции — tbankrot.ru. Формат — продажа целиком. Зафиксированная цена экспозиции — **10 929 000 Р**, что эквивалентно около **7 087 ₽/м²** по площади здания. Статус — архив / торги завершены.

Параметры лота в этой экспозиции согласуются с подтвержденным составом актива. Первая найденная дата публикации — 06.04.2026. По найденным данным изменения ask-цены и повторные публикации не зафиксированы.

Краткий вывод: текущая рыночная экспозиция показывает верхний ориентир продавца/организатора торгов, но не доказывает достижимую рыночную цену. Для инвестиционной логики это сигнал о низкой ликвидности и вероятной необходимости торга, особенно если объект долго не реализуется на периферийном рынке.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент вторичных складских объектов вне крупных узлов Кузбасса остается неликвидным и сильно зависит от пользователя, а не от инвестиционного спроса. Основной арендатор и покупатель в таком продукте — локальный бизнес, которому важнее низкий бюджет входа, чем класс объекта. Для рассматриваемого зерносклада это означает, что стратегия должна строиться вокруг сельхоз- и low-cost storage спроса, а не вокруг городского логистического профиля.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда “как есть” под сельхозхранение / low-cost склад	Рынок аренды для простых крупных блоков вне премиального качества поддерживает низкие, но рабочие ставки; объект уже имеет понятный сельхозскладской профиль и 1-этажный формат с воротами	Фермерское хозяйство, зернотрейдер, хранение кормов, материалов, техники, локальный снабженец	Базовая уборка и расчистка территории, ремонт ворот, локальный ремонт кровельного/ стенового контура, подготовка объекта к показам и эксплуатации	Наиболее реалистичный запуск монетизации; минимальный CAPEX; ставка ниже городского рынка, но выше вероятность найти профильного пользователя
Продажа как есть локальному пользователю	Рынок продажи подобных активов ориентирован на покупателя-пользователя; абсолютный чек объекта относительно невысокий для региона	Сельхозпроизводитель, база хранения, локальный предприниматель под материалы/технику	Юридическая упаковка лота, фотопрезентация, четкое описание использования, адресная работа по сельхоз и хозяйственным покупателям округа и соседних районов	Более быстрый выход из актива без долгого операционного периода; ниже upside, чем при стабилизации арендой, но меньше операционной нагрузки
Минимальное доведение + аренда / последующая продажа	Фото показывают потенциал повышения ликвидности через недорогую упаковку; даже базовое улучшение ворот, кровли и территории может расширить круг арендаторов и покупателей	Сначала арендатор-пользователь, затем покупатель готового объекта с подтвержденным использованием	Локальный ремонт, маркировка подъезда, расчистка площадки, устранение видимых дефектов, упаковка объекта как действующего сельхозсклада	Повышение ставки, снижение вакантности и возможность продать дороже, чем “сырой” объект; требует времени и контроля исполнения

04

ЭКОНОМИКА
СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда “как есть”	Ставка 80–100 ₽/м²/мес; поток 123–154 тыс. ₽/мес; годовой валовой поток 1,48–1,85 млн ₽/год	1–3 мес доведение + 3–6 мес поиск арендатора + 2 мес стабилизация	0,8–1,5 млн ₽; риск длинной вакансии и неполной заполняемости	6,4–15,7 млн ₽	10–20% годовых		Нерелевантен как метрика сделки перепродажи; для удержания ключевая метрика — yield Диапазон входа рассчитан от валового потока для консервативного продукта low-cost storage
Аренда после минимального доведения	Ставка 100–120 ₽/м²/мес; поток 154–185 тыс. ₽/мес; годовой валовой поток 1,85–2,22 млн ₽/год	2–4 мес доведение + 3–6 мес поиск + 2–3 мес стабилизация	1,5–2,5 млн ₽; риск выхода фактического CAPEX выше ожиданий	6,7–17,7 млн ₽	10–20% годовых		Нерелевантен как метрика перепродажи; рабочая оценка через доходность удержания Работает при подтвержденной технической пригодности и возможности быстро довести объект без капитальной реконструкции
Продажа как есть	Цена реализации 6,9–9,3 млн ₽; 4 500–6 000 ₽/м²	6–12 мес экспозиция / сделка	0,2–0,5 млн ₽ на упаковку и сделку; риск торга 10–25%	4,6–7,2 млн ₽	15–25% годовых	30–50%	Допустимый вход рассчитан от целевой доходности перепродажи 30–50%
Минимальное доведение + последующая продажа	Цена реализации 8,5–10,0 млн ₽; 5 512–6 484 ₽/м²	2–4 мес доведение + 6–12 мес продажа	1,0–2,0 млн ₽; риск перерасхода и затяжной экспозиции	4,3–6,7 млн ₽	18–28% годовых	30–50%	Сценарий чувствителен к качеству доведения и фактическому спросу со стороны пользователя

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическая техническая пригодность здания, объем требуемого ремонта и способность использовать объект без капитальной реконструкции.
- Арендные сценарии наиболее чувствительны к ставке **80–120 ₽/м²/мес** и к сроку вакансии: при длинном поиске арендатора доходность заметно снижается.
- Продажные сценарии чувствительны к конечной цене в коридоре **4 500–6 000 ₽/м²** и к дисконту от заявленного ask.
- Малый участок повышает чувствительность к логистике и ограничивает часть арендаторов; если фактический грузовой доступ хуже ожиданий, ставка и ликвидность снижаются.
- Критическое допущение для уровней входа — отсутствие скрытого крупного CAPEX по кровле, фундаментам, полу, электрике и пожарной безопасности.

4.3. УРОВНИЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 7,0 МЛН Р или около **4 539 Р/М²**. На этом уровне еще работает основной арендный сценарий “как есть” при ставке от нижней середины рынка и остается рабочим сценарий продажи по рыночной цене. Ориентировочная вилка доходности — **10–14% ГОДОВЫХ** по аренде и до **30% ROI** в продажном сценарии. Это верхний допустимый вход без запаса под сюрпризы.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 6,0–7,0 МЛН Р или **3 891–4 539 Р/М²**. На этом уровне становятся рабочими большая часть реалистичных сценариев: аренда “как есть”, аренда после минимального доведения, продажа как есть и перепродажа после базовой упаковки. Ориентировочная вилка доходности — **12–18% ГОДОВЫХ** по аренде и **30–40% ROI** в продажных сценариях. Этот уровень является базовой рекомендацией.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 5,0–6,0 МЛН Р или **3 242–3 891 Р/М²**. При таком входе устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая доведение и перепродажу с запасом на срок, торг и скрытый ремонт. Ориентировочная вилка доходности — **15–20% ГОДОВЫХ** по аренде и **40–50% ROI** в продажных сценариях. Этот уровень создает лучший запас к рискам.

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 технической информации по зданию	данные / тех	Высокий	Влияет на ставку, CAPEX, реализуемость арендного сценария и верхнюю границу цены покупки	Провести техосмотр перед входом и заложить резерв на доведение	Кровля, стены, несущие конструкции, полы, высота, состояние ворот, электрика, пожарные системы
Малый земельный участок относительно площади здания	тех / рынок	Высокий	Влияет на ликвидность, ставку, круг арендаторов, маневры транспорта и сценарии деления	Позиционировать объект под локального пользователя с простой логистикой и не закладывать сценарии профессионального складского терминала	Фактические границы, подъездные пути, разворот грузового транспорта, размещение парковки и зоны погрузки
Сельская локация и узкий рынок спроса	рынок	Высокий	Влияет на срок экспозиции, дисконт к ask, вакансию и конечную цену/ставку	Строить маркетинг через адресный пул сельхозпользователей и локальных хозяйственных арендаторов/покупателей	Наличие реального спроса в округе и соседних районах на зерносклады, хранение кормов, базу техники и материалов
Не подтверждены инженерия и пожарный контур	тех / юр	Высокий	Влияет на реализуемость аренды, CAPEX, безопасность эксплуатации и круг допустимых арендаторов	Оценить минимальный обязательный объем приведения к эксплуатационным требованиям	Электромощность, наличие подключения, отопление, вода, пожарная сигнализация, предписания надзорных органов
Правовой контур после торгов и возможные обременения	юр / процедура	Средний	Влияет на цену, срок сделки и реализуемость покупки	Сделку структурировать только после подтверждения чистоты титула	Свежие выписки ЕГРН по зданию и земле, ограничения, аресты, залоги, состав права на участок
Несоответствие ВРИ/ПЗЗ альтернативным сценариям использования	юр	Средний	Влияет на реализуемость репрофилирования, аренды не по сельхозлогике и инвестиционный upside	Опирается на базовый сельхозскладской сценарий до подтверждения градостроительных параметров	Территориальная зона, градрегламенты, допустимые виды использования по участку 42:02:0105005:101
Скрытый CAPEX выше базового бюджета	тех / рынок	Средний	Влияет на доходность, уровень входа и срок окупаемости	Покупать только с дисконтом к рынку и резервом бюджета	Дефекты кровли, промерзание, влажность, фактический объем

ремонта помещений и территории

Ограниченная делимость и сложность мультиаренды

тех / рынок

Средний

Влияет на вакансию, ставку и способность быстро заполнить объект частями

Рассматривать мультиаренду как опцию, а не как базовую модель

Наличие отдельных входов, возможность секционирования, разведение учета и режимов доступа

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив – это нишевой сельскохозяйственный складской кейс, где основная ценность создается не классом объекта, а сочетанием крупного для села складского объема и низкого абсолютного бюджета входа. Рыночный ориентир продажи для конечного покупателя оценивается в диапазоне **6,9–9,3 МЛН Р** или **4 500–6 000 Р/М²**. Реалистичный арендный ориентир для базового сценария – **80–120 Р/М²/МЕС**, что соответствует потоку **123–185 ТЫС. Р/МЕС** при сдаче всего объема.

Определяющими параметрами для объекта являются: сельская локация, узкий профиль спроса, простое техническое состояние, отсутствие подтвержденной современной инженерии и малый участок относительно площади здания. Именно эти факторы формируют дисконт к городским складам и требуют осторожного входа.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный 1-этажный складской объем с понятным сельхозпрофилем использования.
- Низкий абсолютный бюджет сделки по меркам складского рынка региона.
- Понятный целевой пользователь: фермер, хранение кормов, материалов, техники, заготовительный бизнес.
- Арендный сценарий возможен без глубокой перепрофилизации, если подтвердится базовая техническая пригодность.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Локация вне профессионального складского кластера и слабая глубина спроса.
- Малый земельный участок ограничивает логистику, маневры и развитие территории.
- Объект не соответствует стандарту современных складов классов А/В и плохо подходит для универсальной городской логистики.
- Критически важные техпараметры и правовые детали пока не раскрыты полностью, что ограничивает точность ценообразования.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ – аренда как сельхозсклад / low-cost storage после минимальной упаковки объекта. Это лучший базовый сценарий, потому что он опирается на естественный профиль здания, требует ограниченного CAPEX по сравнению с глубокой реконструкцией и позволяет монетизировать актив без ожидания “идеального” покупателя. По экономике этот сценарий дает рабочую доходность уже при входе в коридоре 6,0–7,0 млн Р, а при более низком входе становится достаточно устойчивым.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ – продажа как есть локальному пользователю. Она уступает базовой по потенциалу создания стоимости, но проще организационно и снимает операционный риск. Такой сценарий особенно уместен, если техсостояние окажется слабее ожиданий или если не удастся быстро подтвердить эксплуатационную пригодность под аренду.

МЕНЕЕ ПРИОРИТЕТНАЯ СТРАТЕГИЯ – доведение и последующая перепродажа. Она может дать лучшую абсолютную прибыль, но сильнее зависит от скрытого CAPEX, качества исполнения работ и глубины спроса. Для периферийного рынка такая стратегия оправдана только при действительно комфортном входе и понятном бюджете ремонта.

Выбор базовой стратегии обусловлен тем, что аренда лучше всего согласуется с объектом, рынком и объемом неопределенности: она допускает постепенное улучшение продукта, не требует мгновенного выхода на тонкий рынок продажи и позволяет повысить ценность актива через фактическое использование.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕХВАТКА КРИТИЧНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, можно ли вообще реализовать арендный сценарий без крупной реконструкции. Он влияет на цену входа, CAPEX, ставку и срок запуска. Главное действие — техническое обследование здания с акцентом на кровлю, пол, несущие конструкции, ворота, электрику и пожарные требования.

02

СЕЛЬСКАЯ ЛОКАЦИЯ И УЗКИЙ РЫНОК СПРОСА.

Риск ключевой, потому что от него зависят ликвидность, срок экспозиции и размер торга. Он влияет как на продажу, так и на аренду: объекту нужен профильный пользователь, а не широкий массовый спрос. Главное действие — адресная коммерциализация через сельхоз и хозяйственные компании округа и соседних территорий.

03

МАЛЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК.

Этот риск важен, потому что он ограничивает логистику, маневры транспорта, возможность деления и часть арендных сценариев. Он напрямую влияет на ставку, вакансию и реализуемость. Главное действие — фактический выезд на площадку с проверкой схемы подъезда, разгрузки и эксплуатации тяжелого транспорта.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так: **РАБОЧИЙ ВХОД — 6,0–7,0 МЛН Р**, а **ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ ВХОД С ЗАПАСОМ — 5,0–6,0 МЛН Р**. Именно в этом диапазоне объект остается управляемым по рискам и допускает как минимум два понятных сценария: аренду под сельхозхранение и последующую продажу пользователю. Вход выше 7,0 млн Р возможен только если техническое состояние окажется лучше ожидаемого и подтвердится возможность быстрой сдачи без существенного CAPEX.

До сделки критично подтвердить: чистоту титула по зданию и земле, отсутствие существенных обременений, допустимость текущего использования по ПЗЗ и ВРИ, состояние кровли и ограждающих конструкций, наличие и мощность электричества, минимальный пожарный контур, а также фактическую схему подъезда и маневрирования на участке.

Первые действия после подтверждения входа: юридическая очистка лота, технический осмотр, расчет минимального бюджета доведения, уборка и расчистка территории, ремонт ворот и локальных дефектов, подготовка объектовой презентации под профильный сельхозспрос. Если после этих шагов рынок подтверждает интерес арендаторов по ставке не ниже 80–100 Р/м²/мес, базовая стратегия аренды остается приоритетной. Если же техсостояние или рынок оказываются слабее ожиданий, логично переходить к стратегии продажи как есть локальному пользователю без глубокого CAPEX.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Склады в Гурьевске — каталог ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 115 м², Советская ул., 4А, Гурьевск — ЦИАН](#)
- [Производственно-складское помещение 1 000 м², Эстакадная ул., 15к4, Новокузнецк — ЦИАН](#)
- [Производство 1 000 м², Проектная ул., 114, Прокопьевск — Onrealt](#)
- [Здание 1 300 м², ул. Центральная, 1А, с. Бедарево — ЦИАН](#)
- [Здание 1 542,1 м² и участок 1 709 м², ул. Школьная, 29А, с. Ур-Бедари — TBankrot](#)

АРЕНДА

- [Отдельностоящее здание/склад 500 м², ул. Розы Люксембург, 60А, Гурьевск — ЦИАН](#)
- [Холодный склад 505 м², Технологический мкр., пгт Инской — ЦИАН](#)
- [Склад 870 м², ул. Терешковой, 43/5, Кемерово — ЦИАН](#)
- [Склад класса В 1 250 м², ул. Дружбы, 39, Кемерово — ЦИАН](#)
- [Производственно-складской комплекс 1 919 м², ул. Фурманова, 40, Ленинск-Кузнецкий — ЦИАН](#)
- [Коммерческие помещения в Гурьевском районе — каталог ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)