

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Смоленская обл, Гагаринский р-
н, с Карманово, ул Речная, д 17

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС БЫВШЕГО ЛЬНОЗАВОДА

Смоленская обл., Гагаринский р-н, с. Карманово, ул. Речная, д. 17

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	5 761,4 м ² зданий и сооружений + земельный участок 92 025 м ²
	Адрес / район / микрлокация	Смоленская обл., Гагаринский р-н, с. Карманово, ул. Речная, д. 17; сельская производственно-хозяйственная локация в границах населенного пункта

	Формат	Бывший льноперерабатывающий производственно-складской комплекс: основной корпус, шоха 1500 т, склады, КПП, весовая, ТП, пожарное депо, вспомогательные строения
	Инженерия	Подтверждено наличие ТП; газ проходит по границе участка; фактические мощности и состояние сетей не раскрыты
	Доступ / логистика	Есть КПП, весовая, внутренняя территория 9,2 га; пригодность подъездов и маневров для интенсивной логистики зависит от фактического состояния покрытия и планировки
	Делимость	Высокая по составу комплекса: отдельно читаются производственный корпус, крупный складской блок, средние склады и вспомогательные объекты
	Текущее использование	Признаков действующего производственного использования по открытым данным не выявлено; здания требуют реконструкции
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	Ориентир: 40–58 МЛН РУБ. за комплекс целиком, что соответствует примерно 6 943–10 067 РУБ./М² по площади зданий
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ: ориентир ставки 250–350 РУБ./М²/МЕС. по ликвидным корпусам; стабилизированный поток 1,1–1,4 МЛН РУБ./МЕС. ; потенциальная доходность при целевом входе 14–20% ГОДОВЫХ
	Срок	Подготовка и поэтапный набор арендаторов: 9–15 МЕСЯЦЕВ
	Альтернативный сценарий	ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ЕСТЬ: ориентир реализации 40–58 МЛН РУБ. , или 6 943–10 067 РУБ./М² ; типовой срок экспозиции 9–18 МЕСЯЦЕВ
	Доп. альтернатива	ПЕРЕПАКОВКА И ПРОДАЖА ПО КОРПУСАМ: ориентир совокупной реализации 55–70 МЛН РУБ. при поэтапной продаже и базовой подготовке лотов
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	- Крупный участок 9,2 га с промышленным профилем использования - Сохранившийся набор производственно-складских объектов и вспомогательной инфраструктуры - Подтверждено наличие ТП; газ по границе участка - Естественная делимость на несколько рыночных блоков
	Слабые стороны	- Здания требуют реконструкции; часть визуально в руинированном состоянии - Сельская локация и узкий пул покупателей/арендаторов - Не раскрыты фактические мощности, вода/канализация, пожарка и состояние конструкций - Продажа единым лотом имеет низкую ликвидность

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход

35–38 МЛН РУБ. или **6 075–6 596 РУБ./М²**; при таком входе рабочими становятся сценарии аренды по блокам, продажа целиком и перепакровка по корпусам; ориентир по доходности **14–20% ГОДОВЫХ** для аренды и **30–45%** по перепродаже/перепакровке

Комфортный вход

28–32 МЛН РУБ. или **4 860–5 554 РУБ./М²**; создает запас под CAPEX, сроки и торг, позволяет устойчиво реализовывать почти все реалистичные сценарии; ориентир по доходности **18–25% ГОДОВЫХ** для аренды и **40–60% ROI** по продажным сценариям

Критично подтвердить
до сделки

Актуальный состав прав на все ОКС и участок, фактическую электрическую мощность и состояние ТП, наличие/состояние воды и канализации, конструктивное состояние ключевых корпусов, ограничения по ПЗЗ/ЗООУИТ и экологическому контуру

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Смоленская обл., Гагаринский р-н, с. Карманово, ул. Речная, д. 17
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения, исторически — бывший льнозавод / льноперерабатывающая площадка
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	11 зданий и сооружений общей площадью 5 761,4 м ² + земельный участок 92 025 м ²
СОСТАВ КОМПЛЕКСА	Корпус с бытовыми помещениями 1 861,2 м ² ; шоха емкостью 1500 т — 2 799,7 м ² ; склад готовой продукции 609,8 м ² ; склад льносемян 407,4 м ² ; склад МТС 64,9 м ² ; склад ГСМ 18,4 м ² ; проходная 22,4 м ² ; ТП 16,2 м ² ; весовая 47,7 м ² ; конюшня 28,6 м ² ; пожарное депо 59,8 м ²
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	67:03:0750104:457, :460, :448, :453, :449, :450, :451, :452, :459, :454, :458; земельный участок 67:03:0750104:6

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Комплекс разнесен на производственный корпус, крупный складской блок и отдельные средние/малые вспомогательные строения; по составу подходит для поэтапного ввода и деления на блоки
СОСТОЯНИЕ	По материалам открытых источников и фото зданиям требуется реконструкция; визуально фиксируются зарастание территории, длительное неиспользование и сильный физический износ части построек
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждено наличие трансформаторной подстанции и независимого источника электроснабжения; газ проходит по границе участка; фактические кВт, вода, канализация, отопление, вентиляция и пожарные системы не раскрыты
ДОСТУП / РЕЖИМ	В составе есть проходная будка и весовая, что подтверждает исторически организованный контур доступа и приемки/отгрузки
ТЕРРИТОРИЯ / МАНЕВРЫ	Участок 9,2 га обеспечивает потенциал под открытое хранение, маневрирование техники и поэтапное освоение территории; фактическое состояние покрытий и внутренних проездов влияет на скорость запуска

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Набор объектов типологически соответствует льноперерабатывающей / агропромышленной площадке; часть строений специализирована, что сужает спрос без перепрофилирования

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Сельская локация внутри с. Карманово; окружение смешанное — жилая и производственно-хозяйственная среда
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Автосвязь с Гагариным; ориентир до Гагарина около 35–40 минут; локация пригодна для районной и межрайонной автологистики
ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОНТЕКСТ	Карманово исторически связано с производственно-хозяйственными объектами; это поддерживает индустриальную логику использования, но не формирует полноценного городского промкластера
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ	Локация лучше подходит для складского, сервисного и легкого производственного использования, чем для сложного технологического производства с высоким требованием к ИТР
ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ	Для некоторых сценариев значимы удаленность от сильного городского спроса, возможные природоохранные и санитарные ограничения, а также отсутствие подтвержденного ж/д фронта

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база по продаже состоит из двух уровней. Первый — структурированный массив локальных и районных аналогов: **5 ОБЪЯВЛЕНИЙ** из Гагарина и Гагаринского округа, из которых 4 относятся к зданиям/комплексам и 1 — к промышленной земле. Второй — расширенная рыночная база из открытых источников: по Гагарину подтверждено **14–15** коммерческих предложений, по Смоленской области — **40–43** предложения по производственным помещениям и **29** по складам.

География базы фактически ступенчатая: **ГАГАРИН → ГАГАРИНСКИЙ ОКРУГ → СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ**. Это корректно для данного кейса, поскольку в самой микролокации Карманово прямой открытой выборки по бывшим производственным комплексам практически нет.

Сильные стороны базы: подтверждается рыночная логика для периферийных производственно-складских объектов; хорошо читается влияние размера лота на цену за м²; есть ориентиры как по городским, так и по периферийным объектам.

Ограничения базы: прямых аналогов именно бывшего льнозавода или сопоставимого имущественного комплекса немного; часть рынка представлена офертами, а не сделками; специализированность объекта ограничивает сопоставимость городских производственных баз.

Надежность базы — **СРЕДНЯЯ**: ее достаточно для обоснования ценового коридора и выбора сценария, но выводы по верхней границе стоимости и по точной цене быстрой реализации требуют осторожности.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	cian.ru / 297034081	Гагарин, Молодежная ул., 1	1 500 м ²	24 500 000 руб.	16 334 руб./м ²	Действующий производственный комплекс, 3/3 этаж, отопление, часть площадей с арендаторами	Городская локация, лучшее состояние, действующее использование, меньший размер	Сильно выше объекта
2	cian.ru / 327276762	Гагарин, Мелиоративный пер., 3	447 м ²	14 900 000 руб.	33 333 руб./м ²	Готовая производственная база, арендаторы, газовая котельная, 35 кВт, участок 27 соток	Небольшой ликвидный лот в рабочем состоянии, с арендным потоком	Сильно выше объекта

3	cian.ru / 319444818	Гагарин, Красноармейская ул., 87	318 м²	11 600 000 руб.	36 478 руб./м²	Производственно-складской объект с участком 3 023 м², автономное отопление, вентиляция	Компактный городской лот с лучшей универсальностью и меньшим входным бюджетом	Сильно выше объекта
4	cian.ru / 327574494	Гагарин, Лесной мкр	6 135 м²	100 000 000 руб.	16 300 руб./м²	Крупный складской объект / незавершенное строительство, объявление в архиве	Сопоставимый масштаб, но городская промышленная локация и иной тип продукта	Выше объекта
5	cian.ru / 315757281	Гагарин, Лесной мкр	4,66 га	18 004 875 руб.	386 руб./м² земли	Промышленная земля с газом, электричеством, водой, канализацией, асфальтом и ж/д рядом	Это земельный, а не корпусный аналог; используется как дополнительный бенчмарк для стоимости участка и инженерной готовности	Выше по качеству земли и коммуникаций

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен предложения** по релевантному сегменту производственно-складских объектов в расширенной базе — от нижнего периферийного уровня до городского продукта; для рассматриваемого объекта наиболее релевантен коридор **7–16 тыс. руб./м²**, а для текущего состояния — ближе к нижней и средней части диапазона.
- **Типовая рыночная цена** для комплекса в сельской локации с потребностью в реконструкции оценивается около **8–10 тыс. руб./м²** по площади зданий; это дает ориентир стоимости комплекса **40–58 млн руб.**
- **Средний городской уровень** в Гагарине по качественным и меньшим форматам заметно выше — около **16–36 тыс. руб./м²**, но напрямую к объекту не переносится из-за лучшей локации, состояния и меньшего размера лотов.
- **Типовой покупатель** — региональный пользователь или инвестор под производственно-складскую базу, деревообработку, агропереработку, хранение, сервисную или ремонтную функцию; федеральный спрос для такого продукта ограничен.
- **Ликвидность** продажи единым комплексом — ниже средней; типовой срок экспозиции для периферийных крупных объектов **9–18 месяцев**, для меньших и более универсальных лотов — заметно короче.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по публичной базе сделок не раскрыт; по характеру экспозиции крупных периферийных активов рынок предполагает торг, но документально подтвержденного процента дисконта в базе нет.
- **Влияние размера лота**: мелкие блоки до ~500 м² в городской среде показывают **33–36 тыс. руб./м²** и лучшую ликвидность; средние блоки 1 000–2 000 м² — около **7–16 тыс. руб./м²**; крупные комплексы 5 000+ м² — чаще ближе к нижнему диапазону и продаются дольше. Для объекта это означает, что деление по корпусам повышает цену за м² и ликвидность относительно продажи единым лотом.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

По аренде исследована более широкая база, чем по продаже. В локальной зоне подтверждено **3 ОБЪЯВЛЕНИЯ** по складам в Гагарине и **1 ОБЪЯВЛЕНИЕ** по производственному помещению в Гагаринском районе. На уровне города Смоленска — **21 Складское** и **13 Производственных** предложений. По Смоленской области в целом — **47–48** складских и **34** производственных объявления.

География базы: **ГАГАРИН / ГАГАРИНСКИЙ РАЙОН → СМОЛЕНСК → СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ**. Для сельского производственного комплекса это достаточная база, чтобы определить рабочий диапазон ставок, но локальный пул в самой ближайшей зоне остается тонким.

Сильные стороны базы: хорошо видны ставки по разным размерным форматам; есть аналоги с территорией, высотой и производственно-складской функцией; читается премия за качество и штраф за периферийность.

Ограничения базы: часть лотов — ПСН городской природы, а не классические промышленные корпуса; условия НДС/КУ/депозита неоднородны; фактические сделки не раскрыты.

Надежность базы — **СРЕДНЯЯ**: она позволяет обосновать диапазон арендных ставок и логику мультиблочной сдачи, но не дает высокой точности по ставке единой сдачи всего комплекса без предварительной подготовки.

По условиям рынка встречаются варианты с НДС включен/не включен, КУ отдельно, обеспечительный платеж 1 месяц и арендные каникулы; единообразия по условиям в выборке нет.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/ КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	cian.ru / 319779304	Гагарин, пр. Сельхозтехники, 5А	800 м²	249 000 руб./мес.	311 руб./м²/мес.	Не раскрыты	Сопоставимый районный формат с территорией, но лучшее состояние и высота 12 м	Выше объекта
2	cian.ru / 312129820	Смоленск, ул. Смольянинова, 15	300 м²	120 000 руб./мес.	400 руб./м²/мес.	НДС включен, охрана	Городской прирельсовый склад, значительно сильнее по локации и инженерии	Сильно выше объекта
3	cian.ru / 302956756	Смоленск, Индустриальная ул., 9	3 000 м²	1 800 000 руб./мес.	600 руб./м²/мес.	НДС включен	Класс А, антипыль, 400 кВт, 5 ворот, котельная; используется как верхняя граница качественного рынка	Сильно выше объекта
4	cian.ru / 319651268	Гагаринский округ, М-1 Беларусь, 180-й км	7 га	455 000 руб./мес.	6,45 руб./м² земли/мес.	Не раскрыты	Аналог скорее по промышленной территории и инфраструктуре, чем по зданиям	Подтверждает ценность участка и энергокаркаса
5	cian.ru / 328286151	Гагарин, ул. Гагарина, 8	481 м²	553 150 руб./мес.	1 150 руб./м²/мес.	Не раскрыты	Городской ПСН с 250 кВт; слабый прямой аналог, используется как ориентир верхней границы по небольшим блокам	Сильно выше объекта

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Диапазон ставок** по расширенной базе очень широкий — от низких периферийных уровней до качественных городских складов; для рассматриваемого объекта релевантен рабочий коридор **150–350 руб./м²/мес.** в текущем и базово подготовленном состоянии.
- Типовая ставка** для периферийного производственно-складского продукта без высокого класса и с потребностью в подготовке — около **250–300 руб./м²/мес.**; для лучших отдельных блоков после подготовки возможен диапазон **300–400 руб./м²/мес.**
- Типовой арендатор** — складской пользователь, малая переработка, база техники, деревообработка, сельхоз- и стройсервис, локальный производственный резидент, которому нужна территория и недорогой входной бюджет.

- **Типовые условия рынка** неоднородны: КУ часто отдельно, обеспечительный платеж 1 месяц встречается регулярно, каникулы возможны при необходимости подготовки помещения.
- **Ликвидность** при сдаче единым лотом на 5 761,4 м² будет низкой; при делении на 2–4 функциональных блока ликвидность заметно выше. Для таких объектов срок заполнения после базовой подготовки обычно длиннее, чем для городских блоков.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по публичной базе не раскрыт; длинная экспозиция части объявлений косвенно указывает на наличие торга.
- **Влияние размера блока:** небольшие блоки до ~300 м² в сильных локациях могут показывать **400–1 000+ руб./м²/мес.**, но это не прямой ориентир для объекта; средние блоки 500–1 000 м² чаще работают в диапазоне **220–350 руб./м²/мес.**; крупные блоки 2 000+ м² — с дисконтом за объем и более узким кругом арендаторов. Для рассматриваемого комплекса оптимальна аренда по корпусам и средним блокам, а не единым массивом.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту выявлено **1 АРХИВНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ** — экспозиция в формате продажи имущественного комплекса на торгах в 2018 году.

- Формат экспозиции: **целиком**, единым лотом
- Площадка: публикация о торгах в рамках процедуры банкротства
- Диапазон цены: **98 319 207,74 руб.** — начальная цена лота
- Статус: **архив**
- Первая найденная дата публикации: **03.03.2018**
- Срок приема заявок: до **21.03.2018**

Этот ориентир **НЕ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ КАК РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ** в настоящем отчете, но служит важным индикатором: историческая попытка продажи единым лотом шла с существенно более высоким ценовым ожиданием, чем текущий рыночный коридор, что подтверждает риск завышения при продаже всего комплекса целиком без перепакетки.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент периферийной производственно-складской недвижимости в регионе остается тонким: предложение ограничено, но и спрос носит нишевой характер. Основной активный спрос формируют локальные и региональные пользователи под склад, переработку и сервис. Для рассматриваемого объекта это означает, что ценность формируется не столько “как бывший завод”, сколько как недорогая производственно-складская база с территорией и инженерным каркасом.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ	Рынок аренды подтверждает рабочий диапазон для периферийных производственно-складских объектов; состав комплекса естественно делится на производственный корпус, крупный складской блок и средние склады	Локальные и межрайонные производственные пользователи, складские операторы, деревообработка, агросервис, база техники и материалов	Расчистка территории, базовая консервация и ремонт кровель/ проездов, восстановление доступа к инженерии, нарезка на 2–4 понятных блока, упаковка в аренду	Повышение ликвидности, рост средней ставки за м ² относительно сдачи единым лотом, возможность поэтапного запуска и снижения вакантности
ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ЕСТЬ	Рынок продажи крупных периферийных комплексов работает в нижнем ценовом диапазоне; сценарий требует минимального операционного участия и подходит при ограниченном инвестиционном горизонте	Региональный инвестор, пользователь под собственную базу, покупатель под редевелопмент / складско-производственное использование	Очистка правовой и кадастровой упаковки, маркетинг как производственно-складской базы с участком 9,2 га и ТП	Более простой сценарий реализации, но с более узким кругом покупателей и дисконтом за объем, состояние и сельскую локацию
ПЕРЕПАКОВКА И ПРОДАЖА ПО КОРПУСАМ	Рынок показывает премию за меньший размер блока и лучшую ликвидность средних лотов; у объекта есть читаемая делимость по функциональным корпусам	Несколько независимых покупателей: складской пользователь, производственная база, инвестор под малый бизнес, локальный сервисный резидент	Формирование отдельных товарных лотов, базовая техническая подготовка, упрощение доступа и схемы пользования территорией, отдельное позиционирование корпусов	Потенциальное повышение совокупной выручки относительно продажи единым лотом, но более длинный срок и более сложное управление процессом

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ	Ставка: 250–350 РУБ./М²/МЕС. по ликвидным корпусам; стабилизированная сдаваемая площадь: ориентир по основным корпусам; поток: 11–1,4 МЛН РУБ./МЕС.; 13,2–16,8 МЛН РУБ./ГОД	9–15 МЕСЯЦЕВ (доведение + набор арендаторов + стабилизация)	15–25 МЛН РУБ. на расчистку, базовый ремонт, запуск инженерии и проездов; риск — фактическое состояние конструкций и сетей может увеличить бюджет	38–55 МЛН РУБ.	10–18%	Нерелевантен без горизонта выхода	Основной сценарий при готовности к операционной работе
ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ЕСТЬ	Цена реализации: 40–58 МЛН РУБ. ; цена: 6 943–10 067 РУБ./М²	9–18 МЕСЯЦЕВ (экспозиция и сделка)	2–5 МЛН РУБ. на расчистку, упаковку, базовый маркетинг и оформление; риск — длинная экспозиция и узкий круг покупателей	28–35 МЛН РУБ.	30–50%	30–50%	Наиболее простой по управлению, но не максимизирует стоимость
ПЕРЕПАКОВКА И ПРОДАЖА ПО КОРПУСАМ	Совокупная цена реализации: 55–70 МЛН РУБ. ; общий ориентир: 9 546–12 150 РУБ./М² ; логика — продажа 2–4 основных блоков и использование мелких объектов как инфраструктурного бонуса	18–30 МЕСЯЦЕВ	8–15 МЛН РУБ. на деление, базовую подготовку лотов, организацию доступа и маркетинг; риск — сложность реализации и зависимость от спроса по каждому корпусу	32–42 МЛН РУБ.	18–30%	35–60%	Экономически интереснее продажи целиком, но сложнее в исполнении

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Ключевая переменная — **фактическое состояние конструкций и кровель**: отклонение CAPEX вверх напрямую снижает допустимый вход.
- Вторая по влиянию переменная — **подтвержденная электрическая мощность и работоспособность ТП**: она влияет и на ставку аренды, и на круг пользователей.
- Для арендного сценария наиболее чувствительны **скорость заполнения** и возможность деления комплекса на понятные блоки без чрезмерных затрат.
- Для продажных сценариев критичны **ликвидность большого лота** и способность упаковать объект не как “руинированный бывший завод”, а как производственно-складскую базу с землей и инженерным каркасом.
- Итоговые уровни входа особенно чувствительны к подтверждению **правового состава лота, ЗОУИТ/ПЗЗ и состояния сетей вода/канализация/газ**.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: до 45 млн руб.** Это верхний допустимый уровень, при котором еще работает прежде всего сценарий аренды по блокам после подготовки. Ориентир доходности – около **10–14% годовых**. Продажные сценарии на таком входе становятся более чувствительными к сроку, торгу и объему CAPEX.
- **Целевой уровень входа: 35–38 млн руб.** Базовый рабочий уровень. При нем становятся реалистичными и аренда по блокам, и продажа целиком, и перепакровка по корпусам. Ориентир по доходности – **14–20% годовых** для арендного сценария и **30–45%** по продажным сценариям.
- **Комфортный уровень входа: 28–32 млн руб.** Уровень входа с запасом под риски, CAPEX и длительность реализации. На нем устойчиво работают практически все реалистичные сценарии, а доходность может составлять **18–25% годовых** для аренды и **40–60% ROI** по продажным сценариям.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Неизвестна фактическая электрическая мощность и состояние ТП	данные / тех	Высокий	Ставка, CAPEX, реализуемость производственных и арендных сценариев	Опора на подтвержденные техпараметры до финализации цены входа	ТУ, акты разграничения, выделенная мощность, состояние ТП, возможность восстановления/увеличения кВт
Неизвестно состояние конструкций, кровель, фундаментов и полов ключевых корпусов	тех	Высокий	CAPEX, срок, реализуемость аренды и перепакровки	Опирается на техническое обследование и дефектную ведомость	Обследование основного корпуса, шочи, складов; смета аварийных и обязательных работ
Нехватка критичной информации по воде, канализации, отоплению, вентиляции и пожарке	данные / тех	Высокий	Ставка, круг арендаторов, CAPEX, запуск производственных сценариев	Формировать бюджет и сценарий только после подтверждения инженерного контура	Договоры и схемы сетей, наличие подключений, работоспособность систем, пожарные требования по корпусам
Правовой состав комплекса и текущие права на все ОКС не верифицированы свежими выписками	юр / данные	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок, делимость	Покупка только по сверенной структуре титула и состава имущества	Свежие выписки ЕГРН по всем 11 ОКС и участку, история перехода прав, обременения
Риск ограничений по ПЗЗ, ЗОУИТ, санитарным и природоохранным режимам	юр / процедура	Средний	Реализуемость сценариев, срок, CAPEX	Увязать сценарий использования с градостроительным режимом до сделки	ГПЗУ, выписка из ПЗЗ, ЗОУИТ, санитарно-защитные и водоохранные ограничения
Узкий спрос на специализированный периферийный имущественный комплекс	рынок	Высокий	Цена, срок, вакансия	Ставка на деление, понятную упаковку и широкий круг пользователей вместо узкой отраслевой продажи	Подтверждение спроса по 2–4 типовым продуктам: склад, база, легкое производство, агросервис
Продажа единым лотом может затянуться	рынок	Средний	Срок, цена, торг	Держать как альтернативу, а не как единственную стратегию выхода	Сравнение откликов на сценарий продажи целиком и по корпусам
Риск скрытых затрат на расчистку территории и восстановление подъездов	тех	Средний	CAPEX, срок, ставка	Закладывать резерв бюджета и очередность ввода	Осмотр территории, состояние покрытий, объем расчистки, пригодность для фур и спецтехники

Отсутствие подтвержденного ж/д фронта ограничивает часть производственно-логистических сценариев	рынок / тех	Средний	Реализуемость, круг пользователей, ставка	Позиционировать объект под автологистику и локальную переработку, а не под ж/д-зависимый формат	Фактическое наличие/отсутствие ж/д инфраструктуры и возможность ее использования
--	-------------	---------	---	---	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой бывший производственно-складской комплекс льноперерабатывающего профиля на участке **9,2 Га** с подтвержденным инженерным каркасом в виде ТП и с признаками исторически автономной промышленной площадки. Его инвестиционная логика строится не на редкости бывшего льнозавода как такового, а на комбинации **ЗЕМЛИ, ДЕЛИМОСТИ, НАЛИЧИЯ КРУПНЫХ СКЛАДСКИХ КОРПУСОВ И ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЭТАПНОГО ВВОДА**.

Текущая рыночная стоимость комплекса для конечного покупателя оценивается в диапазоне **40–58 МЛН РУБ.**. Реалистичный арендный ориентир для лучших блоков после базовой подготовки — **250–350 РУБ./М²/МЕС.**, при поэтапной стабилизации это может дать **1,1–1,4 МЛН РУБ./МЕС.** валового потока. Определяющими для кейса являются состояние ключевых корпусов, подтвержденные инженерные мощности и способность вывести на рынок не “бывший завод”, а несколько понятных продуктов: производственный корпус, крупный склад, средние склады и промышленную территорию.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный промышленный участок в границах населенного пункта.
- Наличие ТП и газа по границе участка повышает ценность относительно greenfield-площадки.
- Комплекс включает крупный складской блок и отдельный производственный корпус, что повышает сценарную гибкость.
- Есть признаки организованной производственной инфраструктуры: КПП, весовая, пожарное депо, вспомогательные склады.
- Рынок подтверждает премию за деление на более мелкие и понятные блоки.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Физическое состояние комплекса слабое; часть стоимости уходит в будущий CAPEX и сроки запуска.
- Сельская локация с узким локальным спросом ухудшает ликвидность единого большого лота.
- Не раскрыты критичные технические параметры инженерии и конструктивов.
- Часть объектов специализирована под прежнюю отрасль и требует репозиционирования.
- Без правовой и технической верификации верхняя граница цены и доходности остается условной.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ. Она опирается на три фактора. Первый — рыночный: локальный и региональный рынок аренды подтверждает рабочий спрос на недорогие производственно-складские блоки и базы с территорией. Второй — объектный: комплекс естественно делится на несколько функциональных частей, которые легче монетизировать отдельно, чем единым массивом. Третий — экономический: при целевом входе сценарий дает более устойчивый денежный поток и оставляет пространство для последующей продажи уже стабилизированного продукта.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ КАК ЕСТЬ. Она проще по управлению, но уступает базовой стратегии по способности раскрыть стоимость объекта. Такой вариант оправдан, если продавец не готов к операционной фазе, а сделка доступна только по агрессивно низкой цене входа.

ВТОРАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — ПЕРЕПАКОВКА И ПРОДАЖА ПО КОРПУСАМ. По потенциальной совокупной выручке она сильнее продажи целиком, но слабее базовой стратегии по исполнению: требует большего организационного участия, четкого деления продукта и более длинного горизонта.

Базовая стратегия выбрана как основная, потому что она лучше всего согласует рынок, физику объекта и экономику. Реализация этой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения инженерии, приемлемого объема CAPEX на старт и возможности физически/юридически организовать 2–4 рабочих блока.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕИЗВЕСТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ИНЖЕНЕРИИ И ОСОБЕННО ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ.

Это один из ключевых рисков, потому что именно он определяет круг возможных арендаторов и производственных сценариев. Влияние — на ставку, CAPEX и реализуемость. Критичное действие — документально подтвердить мощность, состояние ТП и фактическую возможность эксплуатации.

02

СОСТОЯНИЕ КОНСТРУКЦИЙ КЛЮЧЕВЫХ КОРПУСОВ.

Риск ключевой, потому что даже умеренное ухудшение состояния может резко увеличить бюджет запуска и сдвинуть сроки. Влияние — на CAPEX, срок и цену входа. Критичное действие — техническое обследование основного корпуса, хохи и средних складов.

03

УЗКИЙ СПРОС НА ЕДИНЫЙ ПЕРИФЕРИЙНЫЙ КОМПЛЕКС.

Это ключевой рыночный риск, так как он ограничивает ликвидность и усиливает торг. Влияние — на цену, срок экспозиции и выбор стратегии. Критичное действие — ориентироваться на деление и заранее формировать линейку продуктовых блоков, а не только сценарий продажи/сдачи целиком.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАБОЧИЙ ВХОД по объекту — **35–38 МЛН РУБ.**. Именно на этом уровне логика инвестирования остается сбалансированной: объект можно либо вводить в аренду по блокам, либо держать альтернативу продажи целиком, либо идти в перепакровку по корпусам. Вход выше **45 МЛН РУБ.** делает кейс слишком зависимым от оптимистичной аренды и от отсутствия сюрпризов по CAPEX. Вход **28–32 МЛН РУБ.** является наиболее комфортным и дает запас на реконструкцию, сроки и торг.

До сделки критично подтвердить: актуальный титул на все ОКС и участок; отсутствие проблемных обременений; состояние ТП и фактическую мощность; воду, канализацию, отопление и пожарный контур; реальное техническое состояние основных корпусов; режим ПЗЗ и ЗОУИТ.

Первые действия по выбранной стратегии должны быть следующими:

- сверить состав лота по всем кадастровым номерам и правам;
- провести техническое обследование основного корпуса, хохи и складов;
- подтвердить инженерный контур по электроэнергии, газу, воде и канализации;
- подготовить схему деления комплекса на 2–4 блока с логикой доступа, территории и подключения;
- сформировать арендную концепцию для трех типовых пользователей: склад, производственная база, сервис/агросервис.

Если по итогам подтверждения инженерии и конструктивов стартовый CAPEX оказывается умеренным, базовая стратегия аренды по блокам остается предпочтительной. Если же обследование показывает тяжелое техническое состояние или дорогой запуск, более рациональным становится вход только на комфортном уровне цены с ориентацией на перепакровку и последующую поэтапную продажу.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Производственное помещение 1500 м², Молодежная ул., 1 – ЦИАН](#)
- [Производственно-складской объект 318 м², Красноармейская ул., 87 – ЦИАН](#)
- [Производственная база / склад 447 м², Мелиоративный пер., 3 – ЦИАН](#)
- [Склад 6135 м², Лесной мкр – ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 4,66 га, Лесной мкр – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Имущественный комплекс бывшего льнозавода, ул. Речная, 17 – Коммерсант](#)

АРЕНДА

- [Офисно-производственный/складской комплекс 800 м², проезд Сельхозтехники, 5А – ЦИАН](#)
- [Помещение 118 м², ул. Гагарина, 19/3 – ЦИАН](#)
- [Помещение 481 м², ул. Гагарина, 8 – ЦИАН](#)
- [Склад класса А 3000 м², Индустриальная ул., 9 – ЦИАН](#)
- [Прирельсовый склад 300 м², ул. Смольянинова, 15 – ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 7 га, М-1 Беларусь, 180-й км – ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)