

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Имущественный комплекс в п. Арабкаево

Красноярский край, Ужурский р-н, п.
Арабкаево, ул. ГорнаяИмущественный комплекс ·
Имущественный комплекс
производственного назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	2 307,7 м ² зданий на земельном участке 40 000 м ²
	Адрес / район / микролокация	Красноярский край, Ужурский р-н, п. Арабкаево, ул. Горная; сельская периферийная локация производственно- хозяйственного типа

	Этаж / вход / формат	4 здания, основной корпус PMM — 2 этажа; формат бывшей производственно-ремонтной базы
	Состав	PMM 1 047,4 м², техсклад и гараж 688,3 м², мехмастерская 399,2 м², пекарня 172,8 м²
	Текущее использование	Законсервированный недействующий комплекс
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	5,5–7,5 млн ₽
	Типовой ориентир	Около 6,5 млн ₽, или 2 817 ₽/м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по корпусам / под базу производства, ремонта и хранения после минимального запуска; ориентир ставки 90–130 ₽/м²/мес, потенциальный валовый поток 208–300 тыс. ₽/мес, доходность при целевом входе — около 20–30% годовых до налогообложения
	Срок	2–4 мес на запуск + 4–8 мес на набор арендаторов + 3–6 мес стабилизации
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса единым лотом как производственно-складской базы; ориентир 5,5–7,5 млн ₽, быстрая продажа 4,8–5,8 млн ₽
	Дополнительная альтернатива	Упаковка и продажа/сдача по корпусам; потенциально повышает цену за м² и ликвидность, но зависит от правовой делимости и CAPEX
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	4 га земли; готовый производственный контур; PMM с кран-балкой 5 т; отдельные корпуса, пригодные для поэтапной монетизации
		Сельская локация снижает конфликтность по шуму и открытому хранению
		Наличие пекарни с оборудованием расширяет варианты использования
	Слабые стороны	Объект законсервирован; вероятен CAPEX на запуск
		Не подтверждены ключевые параметры инженерии и пожарной инфраструктуры
		Очень узкий локальный рынок покупателей и арендаторов
		Прямых аналогов мало; объект частично уникален для локации

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход	5,5–6,0 млн ₽, или 2 383–2 600 ₽/м ² ; позволяет реализовать базовый арендный сценарий и продажу без потери капитала; ориентир доходности 20–30% годовых при запуске аренды, запас по рискам — умеренный
Комфортный вход	4,8–5,2 млн ₽, или 2 080–2 253 ₽/м ² ; дает запас под CAPEX, вакансии и медленную экспозицию; рабочими становятся почти все реалистичные сценарии, включая продажу единым лотом и частичную перепакровку; ориентир доходности 25–35% годовых
Критично подтвердить до сделки	Правовой статус каждого корпуса, ВРИ и ограничения ЗУ, фактические мощности и состояние сетей, кровли/полы/ворота/отопление, пожарные требования, возможность деления и независимого использования корпусов

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Красноярский край, Ужурский р-н, п. Арабкаево, ул. Горная
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР КОМПЛЕКСА	24:39:5601005:812
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	24:39:5601005:611
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	2 307,7 м ² зданий: РММ 1 047,4 м ² ; техсклад и гараж на 8 автомашин 688,3 м ² ; мехмастерская 399,2 м ² ; пекарня с оборудованием 172,8 м ² ; земельный участок 40 000 м ²
ГОД ПОСТРОЙКИ	1995
СТАТУС ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	Законсервированный, недействующий

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Многокорпусный формат; физическая делимость по зданиям очевидна, что повышает вариативность аренды и частичной реализации
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОНТУР	Якорный корпус — РММ 1 047,4 м ² , 2 этажа, с кран-балкой 5 т; дополнительно мехмастерская и техсклад/гараж
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждено наличие кран-балки 5 т; параметры электромощности, воды, канализации, отопления, вентиляции и пожарных систем в исходных материалах не раскрыты, что существенно влияет на производственный сценарий

ДОСТУП / ПОДЪЕЗДЫ / МАНЕВРЫ	Крупный участок 4 га и фото территории указывают на наличие внутримплощадочного пространства под маневры, стоянку техники и открытое хранение
-----------------------------	---

СОСТОЯНИЕ	По фото — вторичный производственный фонд, следы износа, простая отделка, объект после консервации; вероятны работы по восстановлению отдельных конструкций, сетей и помещений
Ж/Д ДОСТУП	Железнодорожный фронт не заявлен

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Периферийная сельская локация в составе поселка Арабкаево; формат размещения подходит для базы техники, хранения, ремонта и малозумных производственных функций
ТИП ОКРУЖЕНИЯ	Смешанное поселковое и производственно-хозяйственное окружение; исторически территория связана с дорожной/автотранспортной и хозяйственной функцией
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Автодоступ локальный; для межрайонной логистики объект уступает городским и пригородным площадкам
ОКРУЖЕНИЕ И СПРОС	Наиболее вероятный спрос формируют сельхоз-, ремонтно-сервисные, коммунальные и локальные производственные пользователи
ОГРАНИЧЕНИЯ ЛОКАЦИИ	Узкий кадровый и арендный рынок, низкая глубина спроса, высокая чувствительность к качеству инженерии и транспортной логистики

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для оценки продажи исследовано не менее 12 предложений: прямые и близкие аналоги по Ужурскому муниципальному округу, городские ориентиры Ужура и расширенные бенчмарки по краю для производственно-складских объектов. В короткую таблицу включены наиболее доверительные аналоги, которые лучше всего объясняют уровень стоимости именно для сельской производственно-складской базы.

География базы: микролокация объекта прямых аналогов почти не дает; поэтому база собрана по принципу Ужурский округ → Ужур → сопоставимые периферийные базы края. Сильная сторона базы — наличие хотя бы одного очень близкого аналога по масштабу и земельному контуру. Ограничение — рынок тонкий, а прямых сделок и полноценных аналогов именно для многокорпусных законсервированных баз мало.

Надежность базы для определения рыночного диапазона продажи — средняя; для оценки влияния размера лота и ликвидности — достаточная; для точной оценки премий за инженерию и фактическое состояние — ограниченная.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/ КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН https://krasnoyarsk.cian.ru/sale/commercial/323906491/	пос. Белопольск, Ужурский МО	2 699,8 м ²	8 430 000 ₽	3 123 ₽/ м ²	Производственно- складская база, участок 4 га, 2 склада, весовая, ТП 400 кВА, заявлено хорошее состояние	Очень близкий по формату и масштабу, но лучше по раскрытой инженерии и состоянию	– для объекта
2	ЦИАН, архив https://krasnoyarsk.cian.ru/sale/commercial/308896329/	Васильевский сельсовет, Красноярский край	1 500,6 м ²	4 450 000 ₽	2 966 ₽/ м ²	Сельский производственный комплекс, архивное объявление	Меньше по площади; по типу рынка близок, но без подтвержденной многокорпусной структуры	Нейтрально / слегка –

3	N1, архив https://krasnoyarsk.n1.ru/view/115380391/	г. Ужур, ул. Калинина	300,8 м ²	2 796 000 Р	9 295 Р/м ²	Административное здание с гаражом, городская локация, публичное предложение	Городской малый формат, другой продукт и другой покупатель	+ к цене аналога, не переносится напрямую
4	N1 https://krasnoyarsk.n1.ru/view/88956147/	г. Ужур, ул. Калинина	58 м ²	1 150 000 Р	19 828 Р/м ²	Небольшое отдельно стоящее здание, оформленная собственность, электроэнергия	Сверхмалый городской лот; полезен только как подтверждение премии малых блоков	+ к цене аналога, не переносится напрямую

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон заявленных цен** по сопоставимым сельским производственно-складским базам — около 2 966–3 123 Р/м²; расширенный периферийный слой подтверждает нижнюю границу порядка 1 700–3 100 Р/м².
- **Типовая рыночная цена** для объекта в текущем формате и с учетом консервации оценивается на уровне около 2 400–3 200 Р/м², что дает **5,5–7,5 млн Р** за комплекс.
- **Средний ориентир** для базового сценария продажи — около 6,5 млн Р, или 2 817 Р/м².
- **Типовой покупатель** — конечный пользователь базы: аграрная, ремонтно-сервисная, коммунальная, дорожная или складская компания, а не институциональный инвестор.
- **Ликвидность низкая**: типовой срок экспозиции для сельских производственно-складских баз — от 6 до 18 месяцев; на срок сильнее всего влияют состояние, раскрытая инженерия, понятность сценария использования и готовность продавать не только целиком.
- **Дисконт “заявлено → факт”** количественно не подтвержден, но сам рынок показывает переговорный характер и высокую чувствительность к торгу.
- **Влияние размера лота**: малые блоки в городском рынке Ужура стоят около 9 000–20 000 Р/м² и ликвиднее; средние сельские базы 1 500–2 700 м² — около 3 000 Р/м²; крупные периферийные базы — около 1 700–2 500 Р/м². Для рассматриваемого объекта это означает, что продажа единым лотом даст максимальную простоту, но не максимальную цену за м²; продажа по корпусам потенциально повышает цену, но усложняет реализацию.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для оценки аренды исследовано не менее 13 предложений: слабая локальная выборка по Ужуру и Ужурскому району, а также рабочие аналоги из Назарово, Ачинска, Канска и Красноярска как региональные бенчмарки для вторичного производственно-складского фонда.

География и глубина рынка: микролокация Арабкаево прямых предложений практически не дает; Ужур показывает только единичные нежилые объекты и земельные лоты; поэтому для обоснования ставки использована расширенная региональная база. Сильная сторона базы — позволяет понять структуру ставок по крупным и мелким блокам. Ограничение — локальный рынок именно для производственных корпусов очень тонкий, а часть локальных объявлений относится к офисам или земле.

Надежность базы для определения абсолютной ставки именно в Арабкаево — ниже средней; для определения логики аренды, диапазона по размеру блоков и выбора сценария — достаточная. Типовые условия рынка по региональным аналогам: встречаются варианты с включенным отоплением/охраной, по НДС и КУ структура условий раскрыта не во всех объявлениях.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН Назарово, Школьная 19	Назарово	1 500 м²	450 000 ₽/ мес	300 ₽/м²/ мес	В описании заявлены охрана и отопление	Городская локация сильнее, объект рыночнее упакован	+ к ставке аналога
2	ЦИАН Ачинск, мкр. Авиатор 65	Ачинск	1 000 м²	200 000 ₽/ мес	200 ₽/м²/ мес	Охраняемая территория, центральное отопление	Более ликвидная городская среда, лучше раскрыта инженерия	+ к ставке аналога
3	ЦИАН Канск, Владимирская 7	Канск	502 м²	70 000 ₽/ мес	139 ₽/м²/ мес	Автономное отопление, вода, водоотведение	Меньше по площади, но ближе по качеству вторичного фонда	Нейтрально / слегка +
4	ЦИАН Ужур, ул. Калинина 11	Ужур	150 м²	50 000 ₽/ мес	333 ₽/м²/ мес	Автономное отопление, огороженная территория	Малый городской блок, не производственный корпус	+ к ставке аналога

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон ставок** по вторичным производственно-складским помещениям в расширенной региональной базе — около 139–300 ₽/м²/мес, по мелким городским блокам — выше.
- **Типовая ставка** для вторичного фонда в городах сопоставимого спроса — около 170–250 ₽/м²/мес; для объекта в Арабкаево с учетом периферийной локации, консервации и нераскрытой инженерии более реалистичен рабочий диапазон **90–130 ₽/м²/мес**.
- **Типовой арендатор** — пользователь базы: сельхозсервис, ремонт техники, хранение материалов и запчастей, коммунально-дорожный подрядчик, малое локальное производство.
- **Типовые условия рынка** часто завязаны на включенное отопление, охрану, огороженную территорию и понятную логистику; именно эти параметры чаще всего поддерживают ставку.
- **Ликвидность аренды умеренно низкая**: для крупных баз и крупных корпусов характерна длинная экспозиция; быстрее сдаются блоки 100–500 м² и объекты с понятным профилем использования.
- **Дисконт “заявлено → факт”** статистически не подтвержден, но длительная экспозиция крупных объектов говорит о высоком значении переговоров, каникул и гибкости условий.
- **Влияние размера блока**: мелкие блоки 100–200 м² — около 300–330 ₽/м²/мес и выше, средние 500–1 000 м² — около 140–200 ₽/м²/мес, крупные 1 500 м² и более — около 90–180 ₽/м²/мес. Для объекта это означает, что аренда по корпусам и, при возможности, по внутренним блокам даст лучшую ставку и ликвидность, чем сдача всего комплекса одним лотом.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По входным материалам объект экспонируется как законсервированный имущественный комплекс на специализированной площадке продажи активов. В открытом контексте подтверждается наличие как минимум одной экспозиции целиком; по аренде прямые объявления самого объекта не выявлены. Публично извлеченные в материалы анализа цена и история изменения ask-параметров не раскрыты, поэтому этот блок используется только как сигнал о факте рыночного предложения, а не как ориентир стоимости.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по корпусам после минимального запуска	Объект уже разделен на 4 функциональных корпуса; региональный рынок показывает более высокую ставку и лучшую ликвидность у средних и малых блоков, чем у крупных баз целиком	Сельхозсервис, ремонт техники, коммунально-дорожная компания, склад материалов и запчастей, локальное производство	Выполнить минимальное восстановление, запустить базовую инженерию, подготовить отдельные предложения по корпусам, организовать поэтапное заселение	Повышение ликвидности, диверсификация риска вакансии, средняя ставка выше, чем при аренде единым лотом
Продажа комплекса единым лотом как базы “как есть”	Рынок продажи сельских производственно-складских баз существует, но узкий; для конечного пользователя цена формируется прежде всего от земли, корпусов и прикладной пригодности, а не от инвестиционной модели	Конечный пользователь базы: аграрный, сервисный, дорожный, коммунальный или складской бизнес	Упаковать объект как готовую производственно-ремонтную базу с акцентом на РММ, кран-балку, 4 га участка и возможность открытого хранения	Самый простой и понятный по исполнению сценарий, но с ограниченной ценой и длинной экспозицией
Смешанный сценарий: якорный арендатор + поэтапная монетизация остатка	Крупнейший корпус РММ может выступить якорем, а остальные корпуса — как дополнительные площади; это снижает порог входа для арендатора и повышает шанс частичного запуска	Якорный производственный/ремонтный пользователь + малые арендаторы на склад, мастерскую и пищевой блок	Сдать базовый корпус первым, остальные здания выводить в рынок отдельными лотами после базовой подготовки	Более быстрый старт денежного потока и постепенная стабилизация объекта без ожидания одного арендатора на весь комплекс

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по корпусам после минимального запуска	Ставка 90–130 ₽/м ² /мес; валовый поток 208–300 тыс. ₽/мес; валовый поток 2,49–3,60 млн ₽/год; консервативный эффективный поток после вакансии и операционных потерь: 1,6–2,5 млн ₽/год	12–18 мес: 2–4 мес запуск + 4–8 мес поиск арендаторов + 3–6 мес стабилизация	1,5–3,0 млн ₽ на запуск, локальный ремонт, инженерный минимум, уборку, ворота/свет/отопление; ключевой риск — фактическая пригодность сетей и пожарных решений	8,0–22,0 млн ₽ по целевой доходности 10–20% годовых; рыночный вход ограничивается продажным рынком и существенно ниже этого коридора	Около 20–30% годовых при входе 5,5–6,0 млн ₽ и CAPEX 1,5–3,0 млн ₽	20–45% на вложенный капитал после стабилизации, в зависимости от CAPEX и заполняемости	Основной сценарий
Продажа комплекса единым лотом “как есть”	Цена реализации 5,5–7,5 млн ₽; 2 383–3 249 ₽/м ² ; быстрая продажа 4,8–5,8 млн ₽	6–18 мес экспозиции и сделки	0,2–0,5 млн ₽ на упаковку, юридическую подготовку, уборку и маркетинг; ключевой риск — узкий спрос и торг	4,1–5,5 млн ₽ по целевой доходности 30–50% годовых при реализации в диапазоне 6,0–7,0 млн ₽ и низком CAPEX	Около 12–35% годовых в зависимости от цены входа и срока экспозиции	10–45%	Простой сценарий, но с ограниченным апсайдом
Смешанный сценарий: якорный арендатор + остаток по корпусам	Первичная сдача 1 047,4 м ² РММ по 90–110 ₽/м ² /мес = 94–115 тыс. ₽/мес; последующее заполнение остатка по 90–130 ₽/м ² /мес; стабилизированный эффективный поток 1,7–2,6 млн ₽/год	9–15 мес	1,2–2,5 млн ₽; риск — зависимость старта от одного якорного пользователя	7,5–20,0 млн ₽ по целевой доходности 10–20% годовых; фактический разумный вход также ограничен продажным рынком	Около 20–32% годовых при входе 5,5–6,0 млн ₽	22–48%	Компромисс между скоростью запуска и глубиной вакансии

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическая работоспособность электроснабжения, отопления, воды и ворот/подъездов.
- Арендные сценарии наиболее чувствительны к уровню вакансии: отклонение заполняемости на 15–20 п.п. заметно меняет эффективный поток.
- Критичен размер стартового CAPEX: перерасход на 1–2 млн ₽ существенно сдвигает доходность и комфортный уровень входа.
- Продажный сценарий чувствителен к сроку экспозиции и полноте юридической упаковки; при слабой упаковке дисконт рынка возрастает.
- Для сценариев деления и мультиаренды критично наличие правовой и технической автономности корпусов.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 6,5 МЛН Р, или 2 817 Р/М². На этом уровне еще работает базовый арендный сценарий и смешанный сценарий, но запас к CAPEX и срокам уже ограничен. Ориентир доходности — около 16–25% годовых в зависимости от фактических затрат на запуск и вакансии.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 5,5–6,0 МЛН Р, или 2 383–2 600 Р/М². Это основной рабочий диапазон: на нем реализуются аренда по корпусам, смешанный сценарий и продажа единым лотом без потери капитала. Ориентир доходности — около 20–30% годовых; именно этот уровень выглядит базовой рекомендацией.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 4,8–5,2 МЛН Р, или 2 080–2 253 Р/М². На этом уровне остается запас к рискам инженерии, торгу, вакансии и доработкам; устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая поэтапную перепакровку объекта. Ориентир доходности — около 25–35% годовых и выше.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по инженерии: электромощность, отопление, вода, канализация, вентиляция	данные / тех	Высокий	Ставка, CAPEX, срок запуска, реализуемость производственного и арендного сценариев	Сделать техническое обследование и сверку с ресурсоснабжающими документами	ТУ, договоры, акты присоединения, фактические мощности, состояние сетей и вводов
Нехватка критичной информации по правовому статусу корпусов и ограничениям участка	юр / данные	Высокий	Цена, срок сделки, делимость, реализуемость продажи по частям и арендных сценариев	Провести полную юридическую сверку состава ЕГРН и градостроительных ограничений	Выписки ЕГРН на ЗУ и каждый корпус, ВРИ, градзона, обременения, ЗОУИТ, водоохранные и санитарные ограничения
CAPEX на запуск выше базового ожидания	тех	Высокий	CAPEX, доходность, срок ввода, цена входа	Делать вход только с запасом по цене и этапировать запуск по корпусам	Кровля, полы, ворота, окна, отопление, электрика, пожарка, уборка и благоустройство территории
Узкий локальный спрос на покупку и аренду крупного производственного комплекса	рынок	Высокий	Цена, срок экспозиции, вакансия, торг	Упаковывать объект под конкретные пользовательские сценарии и выводить в рынок по корпусам	Спрос по целевым пользователям: сельхозсервис, ремонт техники, коммунальные и дорожные подрядчики, склады материалов
Неочевидная пожарная и нормативная пригодность производственных помещений	тех / юр	Средний	CAPEX, реализуемость аренды производства, срок запуска	Провести аудит пожарных требований и минимальный план приведения	Сигнализация, эвакуация, категории помещений, огнезащита, предписания и фактическое состояние
Сложность управления многокорпусным объектом при мультиаренде	процедура	Средний	Вакансия, OPEX, срок стабилизации	Назначить поэтапную схему запуска и отдельные лоты с понятной функцией	Доступы, разграничение зон, учет ресурсов, охрана, порядок использования территории

Локационный дисконт к ставке и цене из-за периферийности	рынок	Средний	Цена, ставка, ликвидность	Делать ставку на функциональность базы, а не на универсальный городской спрос	Сравнение с альтернативами в Назарово, Ачинске, Ужуре и фактические маршруты логистики арендатора
--	-------	---------	---------------------------	---	---

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это бывшая производственно-ремонтная база с выраженным прикладным профилем: РММ с кран-балкой 5 т, техсклад/гараж, мехмастерская, пекарня и крупный участок 4 га. Для конечного покупателя рыночный диапазон оценивается на уровне **5,5–7,5 МЛН Р**, типовой ориентир – около **6,5 МЛН Р**. Реалистичный арендный уровень для объекта в текущей локации и состоянии – **90–130 Р/М²/МЕС** при поэтапном запуске и работе по корпусам. Ключевыми параметрами являются не столько площадь сама по себе, сколько инженерная пригодность, состояние после консервации, логистика участка и возможность автономного использования зданий.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Большой земельный участок 40 000 м² при умеренной площади застройки – есть резерв под маневры, открытое хранение и технику.
- Сформированный производственный контур с несколькими отдельными корпусами.
- Наличие РММ с кран-балкой 5 т – редкий прикладной элемент для ремонтно-сервисного сценария.
- Объект можно монетизировать поэтапно, а не только целиком.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Законсервированное состояние и вероятный CAPEX на запуск.
- Очень тонкий локальный рынок продажи и аренды.
- Критически важные данные по инженерии и пожарной пригодности не раскрыты в материалах.
- Часть инвестиционной логики зависит от правовой чистоты состава комплекса и ограничений участка.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовой стратегией рекомендуется **АРЕНДА ПО КОРПУСАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОГО ЗАПУСКА**. Она выбрана потому, что объект уже физически разделен на понятные функциональные блоки, а рынок показывает более высокую ставку и лучшую ликвидность у средних и малых площадей, чем у крупных баз единым лотом. По экономике этот сценарий дает лучший баланс между доходностью и реалистичностью: даже при консервативной ставке и повышенной вакансии объект способен формировать рабочий денежный поток, а цена входа, ограниченная слабым продажным рынком, остается относительно низкой.

ПРОДАЖА ЕДИНЫМ ЛОТОМ остается реальной альтернативой, но она менее приоритетна как инвестиционная стратегия: сценарий проще, зато апсайд ограничен и сильно зависит от появления конечного пользователя именно под такую базу. **СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ** с якорным арендатором на РММ и последующим заполнением остальных корпусов – хороший рабочий компромисс, если сразу собрать пул арендаторов на весь комплекс не удастся.

Ключевые триггеры успешной реализации базовой стратегии: подтвержденная инженерия, приемлемый стартовый CAPEX, возможность поэтапно запускать здания и понятная маркетинговая упаковка под сельхозсервис/ремонт/хранение.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕЯСНОСТЬ ИНЖЕНЕРИИ.

Это ключевой риск, потому что именно он определяет, можно ли использовать объект как производственно-ремонтную базу, по какой ставке его сдавать и какой CAPEX потребуется. Без подтвержденных мощностей и состояния сетей расчет доходности остается чувствительным. Главное действие — техническое обследование и проверка ресурсных документов.

02

ПРАВОВОЙ КОНТУР И ОГРАНИЧЕНИЯ УЧАСТКА.

Это один из главных рисков, поскольку он влияет на реализуемость сделки, делимость, сценарий аренды по корпусам и возможную продажу по частям. Главное действие — поднять полный пакет ЕГРН, ВРИ, градостроительные ограничения и фактический состав прав на каждый элемент комплекса.

03

УЗКИЙ РЫНОК СПРОСА.

Риск ключевой, потому что он напрямую влияет на срок экспозиции, уровень торга и вакансию. Для такого актива важен не “общий рынок”, а конкретный пользователь. Главное действие — выводить объект в рынок не абстрактно, а под прикладные сценарии: база техники, ремзона, хранение ТМЦ, агросервис.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением выглядит вход в диапазоне **5,5–6,0 МЛН Р**; он уже позволяет реализовать основной арендный сценарий и оставляет шанс на безубыточную продажу единым лотом. Если удастся зайти в диапазон **4,8–5,2 МЛН Р**, объект становится заметно устойчивее к рискам: появляется запас под восстановление, медленную аренду и дополнительные юридико-технические издержки.

До сделки критично подтвердить: состав прав на здания и землю, градостроительные ограничения, фактическую инженерную пригодность, состояние конструкций и кровель, пожарные требования, автономность корпусов для отдельного использования. В первую очередь логично выполнить техническое обследование и юридическую сверку, затем — составить укрупненный бюджет запуска по каждому корпусу и сразу готовить маркетинговую упаковку в двух форматах: **ЦЕЛИКОМ КАК БАЗА и ПО КОРПУСАМ**.

Если результаты обследования подтверждают рабочую инженерию и умеренный CAPEX, основная стратегия — запуск аренды с фокусом на PMM и техсклад как на самые ликвидные производственно-сервисные блоки. Если же инженерия или правовой контур оказываются слабее ожиданий, приоритет смещается к покупке только по комфортному уровню входа либо к сценарию перепродажи конечному пользователю после минимальной упаковки объекта.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственно-складская база, Белопольск — ЦИАН](#)
- [Административное здание с гаражом, Ужур, ул. Калинина, 23 — N1](#)
- [Отдельностоящее здание, Ужур, ул. Калинина, 14А — N1](#)
- [Список коммерческих объектов в Ужурском муниципальном округе — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [Офисные помещения 178 м², Ужур, ул. Гоголя, 2А — ЦИАН](#)
- [Отдельно стоящее здание 150 м², Ужур, ул. Калинина, 11 — ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 79,93 сот., Ужур, ул. Сурова, 60Ас2 — ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 56,37 сот., Ужур — ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 13,18 сот., Ужур, Луговой пер., 63А — ЦИАН](#)
- [Список коммерческих помещений в Ужурском районе — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)