

ДАТА АНАЛИЗА: 19.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Ульяновск, п Новосельдинский

МАССИВ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, П. НОВОСЕЛЬДИНСКИЙ, Г. УЛЬЯНОВСК

432043, г. Ульяновск, п. Новосельдинский

Земельный участок · Земельный участок под промышленно-производственное использование-строительство

Дата анализа: 19.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Массив из 10 земельных участков
	Площадь	1 466 771 м ² / 146,68 га по верифицированным открытым данным
	Адрес / район / микрорасположение	432043, г. Ульяновск, п. Новосельдинский, район Сельдинского шоссе
	Формат	Крупный земельный массив смешанного состава: производственное ядро + 4 участка с ВРИ ИЖС

	Текущее использование	Неосвоенная территория; часть участков без застройки, на одном ИЖС-участке есть объект незавершенного строительства
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	370–510 млн руб.
	Типовой ориентир	Около 440 млн руб.
	Удельный ориентир	250–350 руб./м ² или 2,5–3,5 млн руб./га
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с последующей подготовкой и поочередной продажей индустриальных блоков. Потенциальная реализация: 590–810 млн руб. совокупно, 400–550 руб./м ² , целевой ROI 30–50%.
	Срок	18–36 мес. с учетом упаковки, разделения и вывода очередей в рынок
	Альтернативный сценарий	Продажа единым пакетом стратегическому покупателю как land bank: 370–510 млн руб., 250–350 руб./м ²
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа крупным дисконтом: 260–330 млн руб., 180–225 руб./м ²
	Сильные стороны	Крупный масштаб массива; промышленное ядро 134,63 га; локация в городской агломерации; выход в рынок промземли и логистики по Сельдинскому шоссе
		Наличие исторической рыночной экспозиции и понятного промышленного позиционирования
		Потенциал поэтапного освоения и продажи блоками
	Слабые стороны	Смешанный ВРИ: 6 производственных участков и 4 ИЖС-участка
		Не подтверждены мощности и условия подключения
		Есть риск ограничений по ЗОУИТ, отоплению и приаэродромной территории
		Продажа единым лотом имеет узкий круг покупателей и длинную экспозицию

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход	250–280 млн руб. / 170–191 руб./м ² / 1,70–1,91 млн руб./га. Позволяет реализовать основной сценарий поочередной продажи и сохраняет рабочую экономику сценария продажи пакетом; ориентир доходности 20–35% годовых, ROI 30–50%.
Комфортный вход	190–230 млн руб. / 130–157 руб./м ² / 1,30–1,57 млн руб./га. Создает запас под юридическую и инженерную неопределенность, повышает устойчивость всех реалистичных сценариев; ориентир доходности 25–45% годовых, ROI 30–50%.
Что критично подтвердить до сделки	ГПЗУ и ПЗЗ по каждому кадастру, ЗОУИТ и отопление, права на подъезды, ТУ и доступную мощность, актуальные права и обременения, возможность этапирования и деления массива

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	432043, г. Ульяновск, п. Новосельдинский
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	73:24:041301:94; 73:24:041301:95; 73:24:041301:100; 73:24:041302:462; 73:24:000000:566; 73:24:000000:565; 73:24:041302:464; 73:19:000000:571; 73:24:000000:568; 73:24:030101:6129
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Массив земельных участков под промышленно-производственное использование; фактически состав неоднородный по ВРИ
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Всего 1 466 771 м ² / 146,68 га; из них производственные участки – 1 346 342 м ² / 134,63 га; участки с ВРИ «индивидуальные жилые дома» – 120 429 м ² / 12,04 га
КАТЕГОРИЯ ЗЕМЕЛЬ	По подтвержденным открытым данным – земли населенных пунктов
ВРИ / НАЗНАЧЕНИЕ	6 участков – «для производственных нужд»; 4 участка – «индивидуальные жилые дома»

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ФОРМА / КОНФИГУРАЦИЯ	Крупный распределенный массив, пригодный для поэтапного освоения и сценария продажи блоками
РЕЛЬЕФ / СОСТОЯНИЕ ТЕРРИТОРИИ	По фото – в основном неосвоенная, покрытая травянистой и кустарниковой растительностью территория
ЗАСТРОЙКА	Большинство участков не застроены; на 73:24:041301:95 расположен объект РП-132, 69,2 м ² ; на 73:24:041302:462 – незавершенный «тёплый склад “Кисловодск”», площадь застройки 2 470,7 м ² , готовность 13,2%
ПОДЪЕЗДЫ ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА	Локация привязана к Сельдинскому шоссе; фактическая конфигурация внутренних подъездов и правовой статус дорог критичны для промышленного использования

КОММУНИКАЦИИ / ИНЖЕНЕРИЯ

В городской агломерации сети в районе присутствуют, но подтвержденные ТУ, мощность, точки подключения и стоимость присоединения по участкам не раскрыты

ОГРАНИЧЕНИЯ / ЗОУИТ

В открытых источниках зафиксированы риски зон затопления/подтопления и приаэродромной территории; точная привязка по каждому кадастру требует официальной картографической верификации

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

П. Новосельдинский / пос. Сельдь / зона Сельдинского шоссе; окружение смешанное: жилая среда, резервные территории, производственные и инженерные объекты

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Базовый выезд на Сельдинское шоссе с городской связностью в сторону Московского шоссе; локация ориентирована на автомобильную логистику агломерационного масштаба

ЛОГИСТИКА

Для крупного промышленного проекта локация интересна близостью к городскому рынку труда и промышленной инфраструктуре Ульяновска

РЫНКИ СБЫТА / ПЕРСОНАЛ

Объект находится в пределах городского округа Ульяновск, что повышает кадровую доступность и пригодность под light industrial, склад и производственно-логистический формат

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована комбинированная база: открытый городской рынок коммерческой земли Ульяновска, более широкий рынок Ульяновской области и историческая экспозиция самих кадастров объекта. В городской выдаче по коммерческим участкам фигурирует около 20 объявлений, по области — около 88 объявлений. В рабочую выборку для ценового анализа вошли прежде всего промышленные и коммерческие участки, релевантные по промышленному использованию, масштабу, логистике и типу спроса.

География базы: приоритетно Ульяновск, далее релевантные городские промзоны и магистральные коридоры. Для рассматриваемого объекта это корректно, так как речь идет о крупном земельном массиве под производственно-логистическое освоение, а не о локальном участке под мелкий бизнес.

Сильные стороны базы: есть прямые промземельные ориентиры по городу, есть локальный ориентир по Новосельдинской/Сельдинскому шоссе, есть крупные лоты 11,6–26,5 га, а также исторические публичные оферты по самим кадастрам объекта. Ограничения базы: рынок закрытых сделок не раскрыт, часть объявлений нерелевантна по ВРИ или формату, а по самому объекту не подтверждены инженерия и ограничения, что ограничивает уверенность в верхней границе оценки.

Надежность базы для оценки продажи массива как крупного land bank — умеренно высокая. Надежность для оценки верхнего сценария по продаже блоками — средняя, так как этот сценарий критично зависит от подтверждения подъездов, ограничений и мощностей.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/–)
1	ЦИАН	Новосельдинская ул., Ульяновск	2 400 м ² / 0,24 га	2,2 млн руб.	916,67 руб./м ² / 9,17 млн руб./га	Промназначение, под склад/производственную базу/логистику	Та же локационная ось, но участок очень маленький и готов к розничному спросу	Цена выше объекта
2	ЦИАН	7-й Инженерный пр., Ульяновск	6 336 м ² / 0,63 га	9,51 млн руб.	1 500,95 руб./м ² / 15,01 млн руб./га	Первая линия, собственность, логистика/производство, коммуникации по границе	Сформированная промлокация, готовый мелкий продукт, существенно меньший размер	Цена выше объекта
3	ЦИАН	Московское ш., 72Ж, Ульяновск	2 400 м ² / 0,24 га	6,9 млн руб.	2 875 руб./м ² / 28,75 млн руб./га	Рядом коммуникации, проект и разрешительная документация	Премиальная городская микролокация малого формата с более высокой готовностью	Цена существенно выше объекта

4	ЦИАН	9-й Инженерный пр., 34, Ульяновск	265 000 м ² / 26,5 га	88,203 млн руб.	332,84 руб./м ² / 3,33 млн руб./га	Крупный промышленный лот, открытый аукцион	Сопоставим по формату крупного промышленного массива, но в более сформированной промзоне	Цена умеренно выше объекта
5	ЦИАН	9-й Инженерный пр., Ульяновск	116 000 м ² / 11,6 га	33,802 млн руб.	291,40 руб./м ² / 2,91 млн руб./га	Крупный промышленный лот	Сопоставим по формату land bank, но меньше по площади и проще по покупательскому контуру	Близко к базовому уровню объекта
6	ЦИАН	Сельдинское ш., Ульяновск	15 300 м ² / 1,53 га	10 млн руб.	653,59 руб./м ² / 6,54 млн руб./га	Та же локационная ось, собственность	ВРИ под ИЖС, более мелкий лот, иная логика конечного спроса	Частично подтверждает стоимость жилой части, но не промышленного ядра

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для крупных промышленных массивов в Ульяновске рабочий рыночный диапазон сейчас концентрируется около **291–333 руб./м²**, или **2,91–3,33 млн руб./га**.
- Для средних блоков порядка 1–5 га наблюдается диапазон около **654–1 603 руб./м²**, или **6,54–16,03 млн руб./га**, но это уже другой продукт — более узкая нарезка с лучшей делимостью.
- Для малых блоков до 1 га в сформированных городских промлокациях рынок показывает **916–2 875 руб./м²**, а в премиальных точках еще выше; такой уровень не применим к объекту «как есть», но важен для сценария перепаковки.
- Типовая рыночная цена именно для рассматриваемого массива как единого крупного land bank — **около 300 руб./м²**, или **около 3,0 млн руб./га**, с поправкой вниз за смешанный ВРИ и неполную подтвержденность инженерии.
- Текущий реалистичный диапазон рыночной стоимости объекта «как есть» оценивается в **370–510 млн руб.**, типовой ориентир — **около 440 млн руб.**
- Типовой покупатель при продаже единым лотом — девелопер индустриальной площадки, крупный производственно-логистический пользователь или инвестор под поэтапное освоение.
- Ликвидность крупного пакета ниже средней по рынку: типовой срок экспозиции для больших массивов **12–24+ мес.**; на срок сильнее всего влияют подтвержденные подъезды, мощности, чистота ВРИ и наличие понятной схемы очередей.
- По размерным градациям рынок показывает четкую зависимость: **чем крупнее лот, тем ниже удельная цена и медленнее реализация**. Для объекта это означает, что максимизация цены лежит не в продаже пакетом, а в юридической и инженерной упаковке с выводом очередей 5–30 га.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

АРЕНДА: НЕРЕЛЕВАНТНО ДЛЯ ДАННОГО ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ТИПА. Объект является земельным массивом под промышленно-производственное освоение, а его инвестиционная логика на текущем этапе определяется продажей земли и девелоперской подготовкой, а не арендой как готового продукта. Кроме того, подтвержденные параметры инженерии и площадочной готовности для арендного сценария не раскрыты.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

В открытых источниках найдены исторические экспозиции частей объекта в формате торгов по банкротству. Выявлено не менее **6 ПУБЛИЧНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ** по производственным участкам из состава массива.

- Формат экспозиции: участки продавались **отдельными лотами**, а не единым индустриальным продуктом.
- Площадки: публичные торги / банкротная экспозиция.
- Диапазон исторических цен по производственным участкам: **59,58–68,95 руб./м²**, или **0,60–0,69 млн руб./га**.
- Статус объявлений: **архив / торги не состоялись**.
- Первая обнаруженная экспозиция относится к периоду 2016–2017 гг.
- Признак для ликвидности: объект и его части уже проходили рынок, но без устойчивого результата; это указывает на слабую историческую упаковку, длинный цикл и чувствительность цены к качеству подготовки.

Вывод: историческая экспозиция подтверждает, что без полноценной юридической, инженерной и маркетинговой упаковки крупный массив продается с большим дисконтом и длинным сроком. Эти данные не используются как текущая рыночная стоимость, но важны как сигнал по ликвидности и торгу.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент промышленной и коммерческой земли в Ульяновске активен, но спрос сосредоточен в понятных промкоридорах и на участках с ясной логистикой и инженерной готовностью. Основной покупатель — производственно-логистический бизнес и девелоперы индустриальных площадок. Для рассматриваемого объекта это означает, что потенциал спроса есть, но верх рынка достижим только после снижения неопределенности по ВРИ, ограничениям, подъездам и мощностям.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Поочередная продажа индустриальных блоков после подготовки массива	Рынок крупных массивов стоит около 291–333 руб./м ² , а более компактные промблоки 1–5 га торгуются заметно дороже; объект большой, логистически читаемый и подходит для этапирования	Девелопер индустриального парка, региональные производители, логистические операторы, build-to-suit покупатели	Сформировать очереди освоения, отделить промышленное ядро от жилой части, подготовить схему дорог и точек подключения, упаковать продукт по блокам	Рост удельной цены и расширение круга покупателей; снижение зависимости от одного крупного покупателя; более высокий совокупный чек реализации
Продажа единым пакетом стратегическому покупателю как land bank	Есть подтвержденный рынок крупных промышленных лотов; объект интересен масштабом 146,68 га и расположением в городской агломерации	Крупный производственно-логистический пользователь, инвестор под land banking, девелопер площадки полного цикла	Подготовить единый инвестиционный пакет, карту массива, матрицу ВРИ и краткий мастер-план промышленного использования	Минимальный CAPEX и более короткий цикл по сравнению с нарезкой, но ниже удельная цена и уже круг покупателей
Быстрая продажа с дисконтом	Историческая экспозиция показывает, что рынок воспринимает участок как актив с высокой требовательностью к упаковке; дисконт может ускорить сделку	Оппортунистический инвестор, локальный игрок, покупатель под долгий land bank	Вывести объект в рынок по нижнему ценовому коридору без глубокой подготовки	Максимально быстрый выход, но с существенной потерей стоимости относительно рыночного потенциала

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа единым пакетом	Реализация: 370–510 млн руб.; 250–350 руб./м²; 2,5–3,5 млн руб./га	9–18 мес. экспозиции и сделки	5–15 млн руб. на упаковку, правовую и маркетинговую подготовку; риск узкого круга покупателей	240–380 млн руб.	18–35% годовых	30–50%	Базовый сценарий по простоте реализации
Подготовка и поочередная продажа блоками	Совокупная реализация: 590–810 млн руб.; 400–550 руб./м²; 4,0–5,5 млн руб./га в среднем по массиву после упаковки	18–36 мес. с учетом этапирования	30–80 млн руб. на межевание, дороги, схему подключений, упаковку очередей; риск по ВРИ, ЗОУИТ и сетям	320–540 млн руб.	15–28% годовых	30–50%	Наиболее доходный, но самый зависимый от подготовки
Быстрая продажа	Реализация: 260–330 млн руб.; 180–225 руб./м²; 1,8–2,25 млн руб./га	3–9 мес. экспозиции и сделки	0–5 млн руб.; высокий риск недопродажи потенциала объекта	170–250 млн руб.	30–80% годовых	30–50%	Сценарий ликвидности, а не максимизации стоимости

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют подтвержденные ограничения по ЗОУИТ, отоплению и приаэродромной территории: они напрямую меняют доступный сценарий застройки и цену продажи блоков.
- Сценарий нарезки наиболее чувствителен к инженерии: отсутствие достаточной мощности или дорогой вынос сетей может резко снизить допустимый вход.
- Критична возможность юридического разнесения промышленного ядра и жилых участков: смешанный ВРИ ухудшает как цену пакета, так и ликвидность.
- Фактический статус подъездов и возможность движения грузового транспорта влияют одновременно на цену, срок продажи и круг конечных покупателей.
- Для верхних значений цены требуется не только рынок, но и качественная упаковка: карта очередей, понятный продукт и подтвержденные точки подключения.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: до 320 млн руб. / около 218 руб./м² / 2,18 млн руб./га. На этом уровне еще работает сценарий продажи единым пакетом, а сценарий поочередной продажи блоками сохраняется только при успешной упаковке и подтверждении ограничений. Ориентир доходности — 15–25% годовых.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 250–280 млн руб. / 170–191 руб./м² / 1,70–1,91 млн руб./га. Это основной рабочий уровень: при нем остается экономика как у продажи единым пакетом, так и у сценария поочередной продажи блоками. Ориентир доходности — 20–35% годовых. Именно этот диапазон является базовой рекомендацией.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 190–230 млн руб. / 130–157 руб./м² / 1,30–1,57 млн руб./га. Этот вход дает запас на юридическую неопределенность, CAPEX, торг и удлинение сроков. При таком входе устойчиво реализуются практически все реалистичные сценарии, включая быстрый выход и поочередную продажу. Ориентир доходности

— 25–45% ГОДОВЫХ.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Смешанный ВРИ внутри одного инвестиционного контура	юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Структурировать объект как промышленное ядро + отдельный жилой контур; готовить сценарий этапирования по функциональным блокам	ПЗЗ, допустимые ВРИ, возможность изменения/уточнения использования по каждому кадастру
Нехватка критичной информации по ГПЗУ, ЗОУИТ и градостроительным ограничениям	данные	Высокий	Цена, CAPEX, реализуемость, срок	Определить точный градостроительный режим до инвестиционного решения	ГПЗУ по каждому участку, картографическая привязка ПЗЗ, выписки ЕГРН по ограничениям, карта ЗОУИТ
Нехватка критичной информации по инженерным мощностям и условиям подключения	данные	Высокий	Цена, CAPEX, реализуемость	Подтвердить точки подключения и стоимость присоединения; отдельно считать тяжелое и light industrial использование	ТУ по электричеству, воде, водоотведению, газу; схема сетей; расчет стоимости присоединения
Ограничения по подтоплению / водоохраным и приаэродромным режимам	юр	Высокий	Реализуемость, CAPEX, цена	Исключить из базового сценария наиболее чувствительные виды использования; корректировать мастер-план по ограничениям	Попадание каждого кадастра в зоны 73:00-6.342-6.345, 73:00-6.464, 73:24-6.550-6.552 и в контуры приаэродромной территории
Неясный статус подъездных дорог и пригодность для фур	процедура	Средний	Цена, срок, реализуемость	Формировать товарный продукт только по блокам с подтвержденным грузовым доступом	Правовой статус дорог, сервитуты, ширина проездов, ограничения по грузовому транспорту
Длинная экспозиция при продаже единым лотом	рынок	Средний	Срок, цена	Не опираться только на сценарий продажи целиком; готовить альтернативу по очередям	Структура целевых покупателей, глубина спроса на лоты 50+ га в Ульяновске
Актуальные права, обременения и история перехода прав не подтверждены по всем участкам	юр	Высокий	Реализуемость, срок, цена	Проводить сделку только после полной правовой верификации контура	Свежие выписки ЕГРН, переходы прав, аресты, ипотека, сервитуты, судебные ограничения

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект представляет собой крупный земельный массив площадью 146,68 га в п. Новосельдинский в пределах городской агломерации Ульяновска. С инвестиционной точки зрения это не готовая индустриальная площадка, а земельный банк с промышленным ядром 134,63 га и жилой периферией 12,04 га. Текущая рыночная стоимость объекта как пакета оценивается в **370–510 МЛН РУБ.**, типовой ориентир — **ОКОЛО 440 МЛН РУБ.** Ключевые факторы стоимости — подъезды для грузового транспорта, подтвержденные мощности, чистота градостроительного режима и возможность разделения массива на очереди.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Очень крупный масштаб, редкий для городского рынка Ульяновска.
- Промышленное ядро более 134 га позволяет формировать индустриальные очереди.
- Городская локация с доступом к рынку труда и промышленному спросу.
- Есть рыночная логика как для land bank, так и для поэтапной перепаковки.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Смешанный ВРИ делает объект неоднородным и требует структурирования.
- Не подтверждены инженерные мощности и стоимость подключения.
- Есть существенная неопределенность по ограничениям территории.
- Продажа пакетом имеет длинный цикл и высокую зависимость от качества упаковки.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ПОКУПКА С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПОДГОТОВКОЙ И ПООЧЕРЕДНОЙ ПРОДАЖЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ БЛОКОВ.** Именно она лучше всего соответствует масштабу объекта и логике рынка: крупные массивы продаются с низкой удельной ценой, тогда как более компактные промышленные блоки формируют более высокую цену за м² и более широкий круг покупателей. Качественно этот сценарий поддерживается характеристиками объекта: размер позволяет формировать очереди, а локация в зоне Сельдинского шоссе делает промышленно-логистическое использование рыночно правдоподобным.

Количественно основной сценарий сильнее, потому что дает потенциал совокупной реализации **590–810 МЛН РУБ.** против **370–510 МЛН РУБ.** при продаже пакетом. При этом он сложнее по исполнению: требует юридической декомпозиции контура, подтверждения ограничений, схемы подъездов и инженерной упаковки. Поэтому он остается базовым только при входе не выше целевого диапазона и при готовности инвестора управлять pre-development этапом.

Альтернатива — **ПРОДАЖА ЕДИНЫМ ПАКЕТОМ** — менее приоритетна по доходности, но проще и быстрее. Она подходит в случае, если объект приобретается с дисконтом и ставка делается на ограниченный круг стратегических покупателей. Сценарий **БЫСТРОЙ ПРОДАЖИ** рассматривается как защитный: он нужен для ликвидности, но не для максимизации стоимости.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение допустимого промышленного использования, подтверждение подъездов и подтверждение экономически приемлемой инженерии.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

СМЕШАННЫЙ ВРИ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ МАССИВА.

Это ключевой риск, потому что он влияет сразу на реализуемость основной стратегии, цену и сроки. Если жилые и производственные участки нельзя будет эффективно развести по сценарию, объект будет восприниматься рынком как сложный и дисконтный. Критичное действие — официально подтвердить ПЗЗ, ГПЗУ и допустимую модель этапирования по каждому кадастру.

02

НЕ ПОДТВЕРЖДЕНЫ ИНЖЕНЕРНЫЕ МОЩНОСТИ И УСЛОВИЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ.

Для промышленной площадки это риск первого порядка: он напрямую влияет на CAPEX и на круг конечных покупателей. Без понятной мощности массив не сможет выйти в верх рынка даже при хорошей локации. Критичное действие — получить ТУ и расчет стоимости подключения по электроэнергии, воде, водоотведению и газу.

03

ОГРАНИЧЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ: ЗОУИТ, ПОДТОПЛЕНИЕ, ПРИАЭРОДРОМНЫЙ РЕЖИМ.

Этот риск критичен, потому что он может ограничить виды застройки, увеличить затраты на инженерную защиту и сократить полезный контур освоения. Критичное действие — поднять официальную карту ограничений по каждому кадастровому номеру и наложить ее на проект очередей.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим решением по объекту является вход в диапазоне **250–280 МЛН РУБ.** Это тот уровень, при котором инвестор не зависит от единственного сценария и сохраняет выбор: либо продавать пакет целиком, либо идти в этапную упаковку и продажу блоками. Если вход будет ближе к **190–230 МЛН РУБ.**, стратегия становится более устойчивой и допускает запас на юридические и инженерные сюрпризы.

Вход выше **320 МЛН РУБ.** допустим только при уже подтвержденных ограничениях, понятной дорожной схеме и верифицированной инженерии. Иначе экономика начинает чрезмерно зависеть от оптимистичных допущений по верхнему сценарию.

До сделки критично подтвердить: актуальные права и обременения по всем 10 участкам; ГПЗУ и ПЗЗ с картографической привязкой; точное попадание в ЗОУИТ и зоны подтопления; ТУ и стоимость подключения; правовой статус подъездных дорог; возможность поочередного освоения и разделения массива на товарные блоки.

Приоритет первых действий по выбранной стратегии:

- Собрать полный правовой пакет по каждому кадастру.
- Сформировать карту массива с разделением на производственное ядро и жилую часть.
- Получить подтверждение ограничений и инженерии.
- Подготовить мастер-план очередей 5–30 га с базовой логистической схемой.
- После этого выводить в рынок либо пакет, либо первые наиболее ликвидные блоки.

Итоговая рекомендация: объект интересен для инвестора, который умеет работать с крупной землей и готов управлять этапом подготовки. Для пассивной покупки без pre-development логики актив выглядит слишком неопределенным; для активной стратегии с дисциплинированным входом — это рабочий индустриальный кейс с потенциалом роста стоимости.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Земельный участок 24 сот., Новосельдинская ул. — CIAN](#)
- [Земельный участок 1,53 га, Сельдинское ш. — CIAN](#)
- [Земельный участок 3,3594 га, Север жилой район — CIAN](#)
- [Земельный участок 26,5 га, 9-й Инженерный пр., 34 — CIAN](#)
- [Земельный участок 63,36 сот., 7-й Инженерный пр. — CIAN](#)
- [Земельный участок 24 сот., Московское ш., 72Ж — CIAN](#)
- [Земельный участок 15 сот., ул. Кирова, 83 — CIAN](#)
- [Земельный участок 92 сот., Сокольники СНТ — CIAN](#)
- [Земельный участок 10,4 га, Пензенский бул., 22 — CIAN](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Земельный участок 6,766 га, кадастр 73:24:000000:566 — Центр Реализации](#)
- [Земельный участок 46,2253 га, кадастр 73:24:000000:565 — Центр Реализации](#)
- [Земельный участок 5,0 га, кадастр 73:24:041302:464 — Центр Реализации](#)
- [Земельный участок 19,0467 га, кадастр 73:19:000000:571 — Центр Реализации](#)
- [Земельный участок 42,3795 га, кадастр 73:24:030101:6129 — Центр Реализации](#)
- [Земельный участок 15,2167 га, кадастр 73:24:000000:568 — Центр Реализации](#)

[Ссылка на карту](#)