

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Имущественный комплекс зерноскладов
и весовой

Волгоградская обл., Среднеахтубинский
р-н, примерно в 750 м по направлению на
юго-восток от п. Красный Октябрь

Имущественный комплекс ·
Имущественный комплекс складского
назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ

Тип объекта

Имущественный комплекс складского назначения

Площадь

1 982,8 м² зерносклады + 10,5 м² весовая; суммарно по трем зданиям 1 993,3 м²

	Адрес / район / микролокация	Волгоградская обл., Среднеахтубинский р-н, примерно в 750 м к юго-востоку от п. Красный Октябрь; сельская аграрная локация
	Формат	Два отдельно стоящих зерносклада, весовая, земельный участок 84 000 м ² на праве аренды
	Вход / доступ	Наземный подъезд, открытая территория, наличие весовой; по фото возможен подъезд грузового транспорта
	Текущее использование	Наиболее вероятно неэксплуатируемая либо слабоэксплуатируемая аграрно-складская площадка
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	3,0–4,0 млн ₽ за комплекс
	Ориентир за м ²	≈ 1 500–2 000 ₽/м ² по суммарной площади зданий 1 993,3 м ²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда складов “как есть” под аграрного пользователя/хранение сырья и техники: 900–1 300 ₽/м ² /год по складской площади, потенциальный валовый поток 1,78–2,58 млн ₽/год, ориентир доходности зависит от цены входа и CAPEX
	Срок	2–6 мес. на базовое доведение и поиск арендатора; 6–12 мес. до стабилизации
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть: 3,0–4,0 млн ₽, или ≈ 1 500–2 000 ₽/м ² ; быстрая реализация ближе к 1,9–3,0 млн ₽
	Доп. альтернатива	Аренда по двум корпусам отдельно после минимальной перепакровки: 1 200–1 800 ₽/м ² /год при более высокой управляемости вакантности
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Крупный участок 8,4 га; профильный аграрно-складской формат; наличие весовой; возможность сдачи по корпусам
		Низкая абсолютная стоимость входа относительно площади; открытая территория под маневры и хранение; релевантность для локального агросектора
	Слабые стороны	Земля не в собственности, а в аренде; узкий круг покупателей и арендаторов; слабая глубина рынка в микролокации
		Не раскрыты критичные техпараметры склада; вероятен CAPEX на кровлю, ворота, электрику и благоустройство; длительная экспозиция на торгах
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	2,7–3,0 млн ₽, или ≈ 1 350–1 500 ₽/м ² ; позволяет реализовать аренду “как есть”, аренду по корпусам и альтернативную перепродажу; ориентир доходности 20–40% годовых при рабочей загрузке и контролируемом

CAPEX

Комфортный вход	2,0–2,4 млн Р, или $\approx 1\,000\text{--}1\,200\text{ Р/м}^2$; создает запас под доведение, юридические и технические риски, поддерживает почти все реалистичные сценарии; ориентир доходности 30–50%+ годовых в арендной модели
Критично подтвердить до сделки	Условия аренды участка, актуальные обременения, ВРИ/ПЗЗ, техсостояние зданий и кровли, фактическую электромощность, работоспособность весовой и параметры подъездов

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Волгоградская обл., Среднеахтубинский р-н, примерно в 750 м по направлению на юго-восток от п. Красный Октябрь
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	34:28:020001:820; 34:28:020001:822; 34:28:020001:821; 34:28:020006:503
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс складского назначения; по составу — аграрно-складской комплекс зернового профиля
СОСТАВ ЛОТА	Зерносклад 814,3 м ² ; зерносклад 1 168,5 м ² ; весовая 10,5 м ² ; земельный участок 84 000 м ² на праве аренды
ПЛОЩАДЬ	Складская площадь 1 982,8 м ² ; суммарная площадь трех зданий 1 993,3 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Два отдельных одноэтажных зерносклада; базовая делимость по корпусам есть, что поддерживает сценарий мультиаренды в формате 2 блоков
КОНСТРУКТИВ / ФОРМАТ	По фото — кирпичные одноэтажные корпуса сельхозскладского типа с двускатной кровлей и торцевыми металлическими воротами
ВЕСОВАЯ	Отдельное вспомогательное строение 10,5 м ² с площадкой весов; функциональный плюс для агрологистики
ИНЖЕНЕРИЯ	По фото просматривается электрификация площадки; остальные ключевые техпараметры склада, включая высоты, нагрузку на пол, отопление и пожарные системы, существенно влияют на экономику и требуют отдельного подтверждения
ТЕРРИТОРИЯ / ПОДЪЕЗДЫ	Открытая территория большого размера, визуально достаточная для маневров, отстоя техники и открытого хранения; наличие подъезда к площадке подтверждается фактом эксплуатации весовой

СОСТОЯНИЕ	По фото — объект в простом функциональном состоянии с признаками физического и функционального износа; вероятно требуется базовое доведение перед активной коммерческой эксплуатацией
-----------	---

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Сельская аграрная локация вблизи п. Красный Октябрь; не городской складской кластер, а периферийная площадка для локальной агрологистики
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Доступ автотранспортом по локальной дорожной сети; для аграрного сценария локация рабочая, для классической городской логистики – вторична
ОКРУЖЕНИЕ	Преимущественно сельхозокружение; профиль спроса формируют фермерские и аграрные пользователи, хранение сырья, техники и сезонной продукции
ПОЛЕЗНОСТЬ ЛОКАЦИИ	Локация лучше подходит под зернохранение, агросклад и размещение техники, чем под городской дистрибуционный склад, 3PL или last-mile

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база по продаже включает не менее 10 релевантных наблюдений: 1–2 объявления в непосредственном Среднеахтубинском районе, несколько аграрно-складских аналогов по Волгоградской области и расширенный рынок складов Волгограда/Волжского как бенчмарк по качеству продукта и премии за локацию.

География базы сформирована по принципу: микролокация и район → аграрные/периферийные склады по области → городской рынок Волгограда и Волжского. Для данного объекта это корректно, поскольку прямых аналогов имущественных комплексов зернового профиля в районе мало, а сам рынок тонкий.

Сильные стороны базы: есть подтверждаемая история торгов самого объекта, есть функционально близкие аграрно-складские объекты по области, хорошо видна премия городского и специализированного продукта.

Ограничения базы: прямых аналогов именно комплексов “два зерносклада + весовая + участок в аренде” мало; часть предложений по области относится к стресс-продажам, торгам или иным форматам экспозиции; районный рынок крайне узкий.

Надежность базы достаточна для определения ценового коридора продажи и для вывода, что объект находится в нижнем ценовом сегменте складского рынка региона. Оценка влияния размера лота и ликвидности также возможна, но с повышенной осторожностью из-за тонкого локального рынка.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/ –)
1	tbankrot / МЭТС	Светлоярский р-н, п. Нариман	1 901,1 м ²	10 110 775 ₽	5 318 ₽/ м ²	Зерносклад, функционально близкий агроформат, земля в аренде	Более понятный профильный объект, без подтвержденной длительной стресс-экспозиции	+
2	tbankrot	Котельниковский р-н, ст- ца Нагавская	4 000 м ²	8 280 000 ₽	2 070 ₽/ м ²	Овощехранилище, периферийный аграрно- складской объект	Крупнее по площади, иной профиль хранения, но сопоставим по качеству периферийного продукта	≈
3	CIAN	Палласовка	554,7 м ²	2 500 000 ₽	4 507 ₽/ м ²	Небольшой склад в области	Меньший блок, обычно дороже за м ² и ликвиднее	+

4	CIAN	Среднеахтубинский р-н, пос. Колхозная Ахтуба	486,2 м ² + доп. строения	7 000 000 Р	14 403 Р/м ²	База с набором строений и участком 7 400 м ²	Иной продукт: более универсальная база, меньшая площадь, другой состав лота	+
5	CIAN	Среднеахтубинский р-н, пос. Рыбачий	313 м ²	20 000 000 Р	63 898 Р/м ²	Современный склад-холодильник, 2018 г., участок в собственности	Специализированный холодильный продукт другого класса и качества	++

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для периферийных аграрно-складских объектов области наблюдаемый диапазон составляет примерно 700–5 300 Р/м², при этом рабочий коридор для слабых и средних по качеству объектов – около 1 500–4 500 Р/м².
- Для рассматриваемого комплекса реалистичный рыночный коридор продажи как единого лота – 3,0–4,0 млн Р, или около 1 500–2 000 Р/м² по суммарной площади зданий.
- Быстрая реализация тяготеет к 1,9–3,0 млн Р, что подтверждается историей публичного предложения и снижением цены по этапам.
- Типовой покупатель – локальный агропроизводитель, зернотрейдер, переработчик небольшого масштаба или инвестор под value-add сценарий с очень низким входом.
- Ликвидность низкая: типовой срок экспозиции для такого продукта – месяцы, а для стресс-продажи и слабой локации – 6 месяцев и более. На срок влияют формат земли, состояние зданий, возможность быстрой эксплуатации и глубина спроса в районе.
- По самому объекту виден существенный дисконт “заявлено → рынок”: от стартовых 5,94 млн Р до текущих уровней публичного предложения около 2,99 млн Р, то есть снижение примерно на 50%.
- Влияние размера лота на цену выражено явно. Мелкие блоки до 600 м² в области и агломерации чаще торгуются дороже – ориентировочно от 4 500 Р/м² и выше, при лучшей ликвидности. Средние блоки 600–2 000 м² по периферии и агрорынку чаще находятся в зоне 2 000–5 500 Р/м². Крупные лоты от 2 000 м² и выше без делимости и без сильной инженерии смещаются к нижней части диапазона – порядка 1 500–3 000 Р/м², при более долгой экспозиции. Для данного объекта это означает, что продажа единым лотом ограничивает цену за м², а потенциальная продажа по корпусам теоретически повышает ликвидность, но потребует дополнительной юридической и рыночной упаковки.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база по аренде включает не менее 14 наблюдений, из них 3 объекта в Средней Ахтубе/Среднеахтубинском районе, несколько предложений в Волжском и широкий городской рынок Волгограда как ценовой бенчмарк.

География базы: район объекта → Средняя Ахтуба / близкие населенные пункты → Волжский → Волгоград. Такой охват позволяет выделить локальный нижний сегмент ставок и сравнить его с агломерационным рынком более качественного складского продукта.

Сильные стороны базы: есть прямые локальные аналоги простых складов, есть отдельные аграрные и холодильные форматы, виден разрыв между сельским и городским продуктом.

Ограничения базы: локальный рынок аренды очень тонкий; часть объявлений относится к холодильным или более качественным объектам; условия аренды неоднородны.

Надежность базы достаточна для определения базовой ставки для сценария аренды “как есть” и для вывода, что объект должен позиционироваться в нижнем сегменте регионального складского рынка.

Типовые условия рынка по выборке: встречаются УСН и НДС в ставке, коммунальные услуги часто не включены, иногда используются арендные каникулы и гибкий депозит.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN	р.п. Средняя Ахтуба, ул. Промышленная, 10А/1	300 м²	30 000 ₽/ мес.	100 ₽/м²/мес. ≈ 1 200 ₽/м²/ год	УСН; КУ не включены; арендные каникулы	Меньший блок, охраняемая территория, подтвержден подъезд грузового транспорта	+
2	CIAN	р.п. Средняя Ахтуба, ул. Профсоюзная, 22	139,1 м²	17 000 ₽/ мес.	122 ₽/м²/мес. ≈ 1 467 ₽/м²/ год	НДС включен; КУ не включены	Малый отдельно стоящий склад; меньшая площадь обычно дает премию к ставке	+
3	CIAN	пос. Рыбачий, ул. Центральная, 41А	404 м²	53 000 ₽/ мес.	131 ₽/м²/мес. ≈ 1 573 ₽/м²/год	Не детализированы	Морозильно-холодильный формат, функционально лучше и дороже обычного зерносклада	+
4	CIAN	Волгоград, ул. Тракторостроителей, 37	100 м²	19 000 ₽/ мес.	190 ₽/м²/мес. ≈ 2 280 ₽/м²/ год	Не детализированы	Городская локация, охрана, свободный въезд фуры, меньший блок	++
5	CIAN	Волжский, ул. Пушкина, 121А/1	1 440 м²	936 000 ₽/мес.	650 ₽/м²/мес. ≈ 7 800 ₽/м²/ год	Не детализированы	Качественный склад с высотой 10 м в сильной индустриальной локации	+++

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Локальный офертный диапазон для простых складов в районе объекта — около 1 200–1 500 ₽/м²/год; нижние значения порядка 700–1 000 ₽/м²/год характерны для слабого формата и низкого качества.
- Типовая ставка для рассматриваемого комплекса в текущем формате “холодный агросклад” — 900–1 300 ₽/м²/год по складской площади. Верх локального поля возможен после базового доведения и грамотной упаковки объекта.
- Типовой арендатор — фермерское хозяйство, зернотрейдер, хранение сельхозсырья, техники, тары, инертных и неприхотливых материалов.
- Типовые условия рынка: коммунальные услуги часто оплачиваются отдельно, ставка может указываться с НДС либо по УСН, для привлечения арендатора применяются каникулы и гибкие стартовые условия.
- Ликвидность локального рынка умеренно-низкая: поиск арендатора на подобный объект может занимать от нескольких месяцев до года, особенно без улучшений по территории, подъездам и безопасности.
- Прямой дисконт “заявлено → факт” по аренде публично не прослеживается; рынок чаще дает уступки не в ставке, а в условиях — каникулы, включение части расходов, низкий депозит.
- Влияние размера блока на ставку вторично по сравнению с качеством продукта. Мелкие блоки до 300 м² в районе дают около 1 200–1 500 ₽/м²/год и сдаются легче. Средние блоки 300–800 м² при понятном подъезде и состоянии могут удерживать близкий диапазон, но зависят от конкретного пользователя. Крупные блоки свыше 800–1 000 м² в сельской локации обычно имеют более узкий спрос и требуют либо скидки по ставке, либо сценария сдачи по частям. Для данного объекта это означает, что наиболее ликвидна модель сдачи двумя корпусами, а не единым лотом на одного арендатора.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому объекту выявлена отдельная история экспозиции на торгах и в открытых листингах. Объект предлагался как единый лот в составе двух зерноскладов, весовой и права аренды на участок.

- Количество найденных экспозиций: не менее 4 этапов торгов в 2025–2026 гг. плюс отдельная публикация на витрине объявлений.
- Формат экспозиции: целиком, единым имущественным комплексом.
- Диапазон цен: от 5,94 млн ₽ на раннем этапе до 2,9936 млн ₽ на текущем этапе публичного предложения; минимальная цена этапа – 1,871 млн ₽.
- Статус: объект длительно экспонируется, проходил через последовательное снижение ask-цены.
- Первая подтверждаемая дата экспозиции: 16.10.2025.
- Признаки долгой продажи: переход от аукциона к публичному предложению, снижение цены примерно на 50% от стартового уровня.

Вывод: текущая и прошлая экспозиция указывает на низкую ликвидность продукта как единого лота, высокий вес юридических и технических ограничений в глазах покупателя и наличие пространства для торга только в нижней части уже сниженного ценового коридора.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда “как есть” под аграрный склад	Локальный рынок простых складов формирует ставку около 900–1 300 ₽/м²/год; сам объект изначально создан под зернохранение и имеет весовую	Фермерское хозяйство, зернотрейдер, хранение сырья, кормов, техники, тары	Очистка территории, базовый ремонт ворот и кровли, запуск электрики, упаковка предложения как агроскладского комплекса	Самый реалистичный сценарий монетизации; минимальный CAPEX; возможность запуска в короткий срок
Аренда по двум корпусам отдельно	Комплекс физически делится на два самостоятельных склада 814,3 м² и 1 168,5 м²; крупный единый лот менее ликвиден, чем два корпуса	Два отдельных арендатора из агросектора, хранение техники, материалов, сезонной продукции	Развести доступ, организовать раздельный маркетинг по корпусам, упорядочить территорию и базовую эксплуатацию	Снижает риск полной вакантности, повышает ликвидность сдачи, может поддержать ставку ближе к верхней границе локального рынка
Продажа как есть	Есть понятный публичный ценовой коридор по истории торгов; сценарий не требует операционного управления	Локальный агропользователь, инвестор под value-add, переработчик	Юридически и рыночно упаковать лот, показать состав комплекса, участок, весовую и рабочую модель использования	Быстрый выход из актива, но по низкому коридору стоимости; ограниченный рост цены без доведения и снятия неопределенностей
Смешанный сценарий: запуск аренды и последующая продажа	Стабилизированный складской поток обычно повышает понятность объекта для конечного покупателя; два корпуса позволяют поэтапный запуск	Сначала арендаторы агросектора, затем конечный покупатель готового доходного актива	Довести объект до рабочего состояния, подписать 1–2 договора аренды, затем вывести на продажу как действующий комплекс	Потенциально повышает цену выхода относительно продажи “как есть”, но требует времени, управления и CAPEX

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда “как есть”	Ставка 900–1 300 ₽/м²/год по 1 982,8 м²; валовый поток 148 710–214 803 ₽/мес.; 1,78–2,58 млн ₽/год	2–6 мес. доведение и поиск арендатора; 6–12 мес. стабилизация	0,8–2,0 млн ₽ на очистку, ворота, электрику, локальный ремонт кровли и территории; риск вакантности и сезонности спроса	6,0–14,0 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых, но практический вход ограничивается более низкой рыночной ценой продажи объекта	20–45% при входе 2,0–4,0 млн ₽ и базовом CAPEX	Нерелевантен как разовая метрика без сценария выхода	Основной рабочий сценарий
Аренда по двум корпусам	Ставка 1 200–1 800 ₽/м²/год по 1 982,8 м²; валовый поток 198 280–297 420 ₽/мес.; 2,38–3,57 млн ₽/год	3–8 мес. на доведение, раздельную упаковку и заполнение; 8–14 мес. стабилизация	1,5–3,5 млн ₽ на организацию раздельного использования, ремонт, территорию и эксплуатационный запуск; риск более сложного управления	8,5–20,0 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых, но практический вход также ограничен текущим рынком покупки	25–55% при входе 2,0–4,0 млн ₽ и рабочем заполнении	Нерелевантен как разовая метрика без сценария выхода	Выше потенциал, выше операционная сложность
Продажа как есть	Цена реализации 3,0–4,0 млн ₽; 1 500–2 000 ₽/м²	4–9 мес. экспозиция и сделка	0,3–0,8 млн ₽ на юридическую упаковку, расчистку, маркетинг и транзакционные расходы; риск долгой экспозиции	2,0–2,7 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	12–35% годовых в зависимости от цены входа и срока сделки	15–50%	Рабочий как выходной сценарий, но не лучший по апсайду
Смешанный сценарий: аренда + последующая продажа	Ставка 1 000–1 500 ₽/м²/год; валовый поток 165 233–247 850 ₽/мес.; 1,98–2,97 млн ₽/год; последующая продажа 4,0–5,5 млн ₽	9–18 мес. суммарно	1,5–3,0 млн ₽; риск сроков, вакантности, управленческой нагрузки и сохранения низкой ликвидности на выходе	2,3–3,5 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	18–35% годовых	30–70%	Интересен при очень низком входе

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика наиболее чувствительна к фактической пригодности складов к эксплуатации: состояние кровли, ворот, электроснабжения и территории прямо влияет на скорость запуска аренды и объем CAPEX.
- Критичное допущение – реальная достижимая ставка аренды. Снижение ставки на 200–300 ₽/м²/год заметно ухудшает арендный сценарий, особенно при едином крупном лоте.

- Сценарии чувствительны к вакантности и сезонности аграрного спроса: один крупный арендатор дает быстрый запуск, но высокий риск простоев; два арендатора повышают устойчивость, но требуют больше управления.
- Юридический контур земли и обременений критичен для цены входа: право аренды на участок, условия переуступки и ограничения по ПЗЗ напрямую влияют на ликвидность и цену выхода.
- Практический уровень входа ограничен не только расчетной доходностью, но и фактической рыночной экспозицией объекта на торгах по сниженным ценам.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 3,2–3,5 млн ₽. На этом уровне еще работает основной сценарий аренды “как есть” и смешанный сценарий, но запас по рискам уже ограничен. Ориентир доходности — около 18–30% годовых при контролируемом CAPEX. Этот уровень допустим только при подтверждении техсостояния и юридической чистоты.
- **Целевой уровень входа:** 2,7–3,0 млн ₽. Это основной рабочий уровень: проходят аренда “как есть”, аренда по двум корпусам и последующая альтернативная продажа. Ориентир доходности — около 20–40% годовых. Уровень соответствует текущей рыночной логике экспозиции и не опирается на избыточный оптимизм.
- **Комфортный уровень входа:** 2,0–2,4 млн ₽. На этом уровне почти все реалистичные сценарии устойчиво работают даже с учетом доведения, торга, сроков и юридико-технических неопределенностей. Ориентир доходности — 30–50%+ годовых в арендной модели и сильный запас к сценарию перепродажи.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Право на земельный участок — аренда, а не собственность	юр	Высокий	Цена, ликвидность, реализуемость сделки, сценарии развития	Встроить риск в цену входа, проанализировать договор аренды и возможность переуступки/пролонгации	Договор аренды ЗУ, срок, арендодатель, размер аренды, порядок перехода права
Неопределенность по актуальным обременениям	юр	Высокий	Реализуемость сделки, срок, цена	Закрывать сделку только после подтверждения актуального статуса прав и ограничений	Актуальные выписки ЕГРН, документы управляющего, сведения о залоге и снятии ограничений
Нехватка критичной информации по техпараметрам склада	данные	Высокий	Ставка, вакансия, CAPEX, реализуемость арендных сценариев	Закладывать консервативный CAPEX и ставку, ориентироваться на нижний сегмент рынка	Высоты, конструктив, полы, нагрузка, отопление, пожарка, количество и размер ворот
Физический износ зданий и территории	тех	Высокий	CAPEX, срок запуска, ставка аренды	Планировать базовое доведение до рыночного стандарта сельхозсклада	Осмотр кровли, стен, ворот, электрики, состояния площадок и внутренних помещений
Слабая глубина рынка в микролокации	рынок	Высокий	Срок продажи, срок сдачи, цена, вакансия	Использовать узкий ценовой коридор и не опираться на городские ставки/цены	Актуальная конкуренция в районе, профиль реального спроса, скорость отклика на маркетинг
Зависимость от 1–2 арендаторов при сдаче крупным лотом	рынок	Средний	Вакансия, поток, устойчивость дохода	Сохранять возможность сдачи по двум корпусам отдельно	План деления по корпусам, отдельные подъезды, логистика пользования территорией
Нехватка критичной информации по ВРИ/ПЗЗ и ограничениям участка	данные	Высокий	Реализуемость сценариев, цена, возможность реконцепции и развития	Не закладывать в модель девелоперский апсайд до подтверждения режима участка	ВРИ, градзона, ГПЗУ/ИСОГД, ЗОУИТ, сервитуты
Неясность по фактической электромощности и инженерным подключениям	тех	Средний	Ставка, CAPEX, круг арендаторов	Рассматривать объект как low-spec склад до подтверждения инженерии	Договоры энергоснабжения, мощность, состояние сетей, наличие воды и прочих подключений

Необходимость кадастровых работ по участку за счет покупателя	процедура	Средний	Срок, CAPEX, реализуемость сделки	Закладывать запас по бюджету и сроку оформления	Статус межевания, границы, фактическое соответствие участка документам
Сложность управления большой открытой территорией	процедура	Средний	OPEX, вакансии, эксплуатация	Запускать объект в простом операционном режиме, приоритетно с понятным набором арендаторов	Схема движения, ограждение, охрана, уборка, освещение территории



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив – небольшой аграрно-складской имущественный комплекс зернового профиля с двумя корпусами, весовой и крупным земельным участком 8,4 га на праве аренды. Это не современный универсальный склад, а low-spec сельхозплощадка, ценность которой определяется не качеством индустриального продукта, а полезностью для локального агросектора, большой территорией и низким абсолютным входом.

Текущий рыночный ориентир продажи как единого лота оценивается на уровне 3,0–4,0 млн ₽, а быстрая реализация – ближе к 1,9–3,0 млн ₽. Реалистичный арендный коридор в текущем формате – 900–1 300 ₽/м²/год по складской площади, с более сильным потенциалом при сдаче двух корпусов отдельно и базовом доведении объекта.

Определяющими параметрами выступают: формат земли как права аренды, техническая пригодность складов к эксплуатации, качество подъездов и территории, наличие работающей весовой, а также крайне узкий локальный спрос.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Низкий абсолютный бюджет входа относительно площади и земельного банка.
- Понятный профиль best use: зернохранение, агросклад, техника, сезонное хранение сырья.
- Наличие весовой как функционального преимущества для агрологистики.
- Физическая делимость на два корпуса, что поддерживает сценарий мультиаренды.
- Крупная открытая территория под маневры, отстой и вспомогательное использование.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Участок не в собственности, а в аренде, что давит на цену и ликвидность.
- Объект периферийный и не относится к современному складскому продукту.
- Слабая глубина рынка и длительная история экспозиции ограничивают скорость выхода.
- Технические параметры, критичные для полноценного андеррайтинга, не раскрыты.
- Вероятен CAPEX на доведение до рабочего состояния даже для базового арендного сценария.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия – **АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ, ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНО С ВОЗМОЖНОСТЬЮ МУЛЬТИАРЕНДЫ ПО ДВУМ КОРПУСАМ**, а продажа рассматривается как альтернативный выход. Именно этот вариант лучше всего соответствует природе актива: объект изначально создан под агросклад, располагается в сельской зоне, имеет весовую и большую территорию, но при этом не обладает характеристиками городского или качественного индустриального склада.

Количественно этот выбор подтверждается тем, что даже при нижнем локальном коридоре ставок объект способен генерировать рабочий валовый поток, тогда как рынок продажи как единого лота уже продемонстрировал слабую ликвидность и существенный дисконт. При низком входе арендная модель дает лучший запас по доходности, чем

перепродажа “как есть”.

Альтернативная стратегия продажи менее приоритетна, потому что она сильнее зависит от узкого круга конечных покупателей, хуже монетизирует большую территорию и уже упирается в фактическую историю затяжной экспозиции. Смешанный сценарий “запуск аренды — затем продажа” интересен, но уступает базовой стратегии по простоте и требует большего времени, управления и контроля риска.

Реализация основной стратегии зависит от трех ключевых условий: подтверждение юридического контура земли и обременений, приемлемый объем CAPEX на запуск и возможность быстро привести объект в минимально рабочее складское состояние.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ПРАВОВОЙ КОНТУР УЧАСТКА И ОБРЕМЕНЕНИЙ.

Это ключевой риск, потому что земля в аренде, а статус ограничений по лоту менялся в истории экспозиции. Он влияет на цену входа, структуру сделки и ликвидность на выходе. Критичное действие — проверить актуальные выписки ЕГРН, договор аренды и документы управляющего по снятию ограничений.

02

НЕПРОЗРАЧНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ И СОСТОЯНИЕ ЗДАНИЙ.

Для складского объекта именно техсостояние определяет реальную ставку, CAPEX и срок запуска. Риск влияет на доходность арендного сценария и может резко сократить круг арендаторов. Критичное действие — очное техобследование кровли, полов, ворот, электрики и внутренних помещений.

03

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА.

Этот риск уже подтвержден длинной историей торгов. Он влияет на срок продажи, темп заполнения и итоговый уровень ставки/цены. Критичное действие — заходить только по консервативной цене и строить стратегию вокруг профильного аграрного спроса, а не широкого складского рынка.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа выглядит **2,7–3,0 МЛН Р**. На этом уровне объект можно рассматривать как value-add кейс с двумя работающими опциями: запуск аренды в текущем формате и альтернативная продажа без потери всей логики сделки. Если вход удастся снизить к **2,0–2,4 МЛН Р**, появляется полноценный запас под доведение, юридические и технические неопределенности, а инвестиционный профиль становится существенно комфортнее.

Вход выше **3,2–3,5 МЛН Р** допустим только при сильном подтверждении объекта по документам и технике, поскольку рынок уже показал ограниченную готовность покупать данный комплекс даже по более высоким уровням публичного предложения.

До сделки критично подтвердить: право и срок аренды земельного участка, актуальные обременения, ВРИ/ПЗЗ, межевание, техническое состояние зданий, электромощность, работоспособность весовой, а также фактическую конфигурацию подъездов и возможность нормальной эксплуатации двумя арендаторами.

Первые действия после входа по базовой стратегии:

- юридически закрыть земельный и правовой контур;
- провести минимальное техдоведение объекта до состояния “рабочий агросклад”;
- очистить и структурировать территорию;
- подготовить два отдельных коммерческих предложения по корпусам;
- маркетировать объект не как универсальный склад, а как аграрно-складской комплекс с весовой и большой территорией.

Итоговая рекомендация: объект интересен **ТОЛЬКО КАК НИЗКОБЮДЖЕТНАЯ VALUE-ADD ПОКУПКА** с приоритетом арендной модели и консервативным входом. Без дисконта к текущему рыночному коридору, а также без подтверждения юридико-технических параметров, инвестиционный кейс становится существенно слабее.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Склад 313 м², пос. Рыбачий, ул. Центральная, 43 — ЦИАН](#)
- [Здание/ангар 486 м², пос. Колхозная Ахтуба, ул. Заречная, 19В — ЦИАН](#)
- [Список складов в Среднеахтубинском районе — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Склад 1993,3 м², пос. Красный Октябрь, ул. Садовая — ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Склад 404 м², пос. Рыбачий, ул. Центральная, 41А — ЦИАН](#)
- [Склад 300 м², р.п. Средняя Ахтуба, ул. Промышленная, 10А/1 — ЦИАН](#)
- [Склад 139,1 м², р.п. Средняя Ахтуба, ул. Профсоюзная, 22 — ЦИАН](#)
- [Склад 100 м², Волгоград, ул. Тракторостроителей, 37 — ЦИАН](#)
- [Склад 1 440 м², Волжский, ул. Пушкина, 121А/1 — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)