

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Красноярский край, г Ужур, ул
Ширинская, зд 118

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

Красноярский край, г. Ужур, ул. Ширинская, зд. 118

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Имущественный производственно-складской комплекс
	Площадь	7 295,1 м ² зданий на земельном участке 41 797 м ²
	Адрес / район / микрорасположение	Красноярский край, г. Ужур, ул. Ширинская, зд. 118; периферийная производственно-хозяйственная локация, рядом объездная дорога

	Этаж / вход / формат	Комплекс из нескольких корпусов: основной 3-этажный корпус, 2-этажный корпус, склады, мастерская, гараж, КПП с весовой, ТП, бытовой блок; въезд через КПП
	Текущее использование	Законсервированный производственно-складской актив
	Состав	Производственные корпуса 3 966,9 м² и 836,6 м²; склады 1 125,5 м²; гараж 602,2 м²; мастерская 162,7 м²; баня-прачечная 573 м²; ТП 28,2 м²; КПП и весовая
	Инженерия и логистика	ТП 2×400 кВт, заявленная суммарная мощность 800 кВт; весовая 40 т; крупный земельный участок с внутренними проездами и площадками
	Делимость	Высокая по составу комплекса: отдельные здания и функциональные блоки позволяют поэтапную сдачу или продажу частями
1.1. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	25,0–33,0 млн ₽
	Ориентир	Около 29,0 млн ₽, что соответствует примерно 3 975 ₽/м²
2. СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Сдача по блокам под производственно-складских пользователей после минимальной перепакровки; ориентир ставки 180–280 ₽/м²/мес., стабилизированный поток 0,72–1,23 млн ₽/мес., потенциальная доходность при целевом входе около 18–28% годовых
	Срок	3–6 мес. на доведение и упаковку + 6–12 мес. на заполнение и стабилизацию
	Альтернативный сценарий	Продажа комплекса целиком как производственно-складской базы; ориентир цены 25–33 млн ₽, или 3 427–4 524 ₽/м²
	Дополнительная альтернатива	Продажа по частям / функциональным блокам; ориентир совокупной выручки 36–42 млн ₽ при более длинном сроке и более сложной подготовке
3. СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Крупный участок 4,18 га; ТП 800 кВт; весовая 40 т; высокая делимость по корпусам
		Функционально завершённый состав: производство, склады, ремонт, гараж, бытовой блок
		Подходит под агро-, сервисный, складской и лайт-индустриал профиль
	Слабые стороны	Локальный рынок Ужура узкий, продажа и сдача всего комплекса единым лотом малоликвидны

Актив законсервирован; вероятен заметный CAPEX на запуск и перепаковку

По части строений и инженерии не раскрыт полный правовой и технический контур

Для специализированного комплекса база прямых аналогов ограничена

4. РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход

23–26 млн ₽, или 3 153–3 564 ₽/м²; при таком входе рабочими становятся сценарии аренды по блокам и продажи целиком, ожидаемая вилка доходности 18–35% годовых при умеренном запасе по CAPEX и срокам

Комфортный вход

18–21 млн ₽, или 2 467–2 879 ₽/м²; устойчиво работают аренда по блокам, продажа целиком и продажа по частям, ожидаемая вилка доходности 25–50%+ годовых, максимальный запас к торгу, вакантности и довлжению

Критично подтвердить
до сделки

Права на все строения, фактическую работоспособность 800 кВт и иных сетей, пожарную и санитарную пригодность, делимость и легальность поэтапного ввода/сдачи, состав и состояние конструкций

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Красноярский край, г. Ужур, ул. Ширинская, зд. 118
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	24:39:0122001:424
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ОСНОВНОГО ЗДАНИЯ	24:39:0122001:426
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	7 295,1 м ² зданий и сооружений на участке 41 797 м ²
СОСТАВ КОМПЛЕКСА	Основное 3-этажное здание 3 966,9 м ² ; 2-этажное здание 836,6 м ² ; авторемонтная мастерская 162,7 м ² ; гараж 602,2 м ² ; склады 195,5 м ² , 290,7 м ² и 639,3 м ² ; ТП 28,2 м ² ; баня-прачечная 573 м ² ; КПП и весовая

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ / ДЕЛИМОСТЬ	Комплексный формат с несколькими отдельно читаемыми корпусами; по составу позволяет поэтапное использование, сдачу и потенциальную продажу по блокам
ИНЖЕНЕРИЯ	ТП с двумя трансформаторами по 400 кВт; заявленная установленная мощность 800 кВт; наличие иных сетей в полном объеме в материалах не раскрыто
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	Весовая на 40 т; в авторемонтной мастерской заявлены токарные станки, компрессор, кран-балка и сверлильный станок

ДОСТУП / ПОДЪЕЗДЫ / РАЗГРУЗКА	Въезд через КПП; большая территория комплекса; внутренние проезды и площадки; по фото читаются твердые покрытия и маневровое пространство
-------------------------------	---

СОСТОЯНИЕ	Актив законсервирован; визуально корпуса и площадки имеют признаки физического износа; объект относится к формату value-add / перепаковки
ФОРМАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	Наиболее логично подходит под производственно-складскую базу, агросервис, хранение, ремонтную и сервисную функцию, лайт-индастриал

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Периферийная производственно-хозяйственная зона Ужура; низкоплотная застройка, открытые территории, профильное окружение для индустриального использования
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Выезд на ул. Ширинская; связь с объездной дорогой вокруг Ужура; локация удобна для автотранспорта районного и межрайонного уровня
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЯКОРЯ	Для объекта значимы автологистика, грузовой учет через весовую и наличие большой открытой территории; подтверждения собственного ж/д фронта нет
СПРОС ЛОКАЦИИ	Локация подходит под локальных и межрайонных пользователей: агробизнес, техника, хранение, переработка, ремонт, база снабжения

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

В базе продажи по объектам схожего профиля исследовано **5 СТРУКТУРИРОВАННЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** по Ужуру и району, а также использован расширенный рыночный фон по крупным производственно-складским базам западной части Красноярского края из открытых источников.

- **География базы:** город Ужур и Ужурский район — основа; для проверки логики крупных лотов использован второй пояс рынка.
- **Распределение по уровням:** в доме / по адресу прямых аналогов нет; микролокация и город дают малый пул; районный уровень дает наиболее близкий по функционалу аналог; городской рынок нужен для понимания верхних и нижних ориентиров.
- **Сильные стороны базы:** есть близкий аналог производственно-складской базы с весовой, участком 4 га и ТП; есть городские ориентиры по базам и вспомогательным объектам.
- **Ограничения базы:** прямых аналогов именно имущественных комплексов такого масштаба мало; часть объявлений архивные или со слабой актуальностью; рынок специализированного индустриального продукта в Ужуре тонкий.
- **Надежность базы:** достаточна для определения ценового коридора продажи целиком и подтверждения того, что крупный комплекс торгуется заметно дешевле за м², чем малые городские блоки.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	tvoyadres.ru	п. Белопольск, Ужурский район	2 699,8 м ²	8 430 000 ₽	3 122 ₽/м ²	Производственно-складская база; участок 4 га; 2 склада; весовая 40 т; ТП 400 кВА	Наиболее близкий по профилю и земле, но меньше по масштабу и проще по составу	Для объекта возможна небольшая премия за 800 кВт и более широкий состав, но дисконт за консервацию и сложность крупного лота
2	tvoyadres.ru	Ужур, ул. Юности, 16	1146 м ²	10 000 000 ₽	8 726 ₽/м ²	База в городе; боксы и гаражи; участок 2,5 га; асфальтированные подъезды	Меньше по площади, городской формат, иная ликвидность; актуальность объявления слабее	Скорее верхний ориентир для продажи частями, чем для цены комплекса целиком
3	cian.ru	Ужур, ул. Дубровского, 202	69,5 м ²	424 472 ₽	6 108 ₽/м ²	Гараж, торги, архив	Малый вспомогательный объект, не сопоставим по масштабу	Подтверждает, что малые специализированные блоки стоят дороже за м ²

4	cian.ru	Ужур, ул. Ленина, 6	297,7 м²	5 000 000 Р	16 796 Р/м²	Отдельно стоящее городское здание; торгово-офисный формат; котельная, вода, 15 кВт	Совсем иной функционал и городской профиль спроса	Используется только как верхняя граница городской малой недвижимости; к комплексу целиком неприменим
---	---------	---------------------	----------	-------------	-------------	--	---	--

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Наблюдаемый диапазон** по локальному рынку широкий: от 3 122 Р/м² по близкой производственно-складской базе до 8 726 Р/м² по городской базе меньшего формата; малые городские и непрофильные объекты стоят заметно выше.
- **Типовая рыночная цена** для крупного производственно-складского комплекса в данной локации при продаже целиком оценивается в диапазоне **3 400–4 500 Р/м²**, что дает **25,0–33,0 млн Р** за объект.
- **Средний ориентир** для расчета — около **3 975 Р/м²**, или **29,0 млн Р**.
- **Типовой покупатель** — локальный или межрайонный пользователь: агробизнес, база техники, переработка, хранение, сервис, ремонт, снабжение; это рынок пользователя, а не пассивного институционального инвестора.
- **Ликвидность** ниже средней: для продажи комплекса целиком реалистичен срок экспозиции **9–18 мес.**; на срок сильнее всего влияют готовность инженерии, понятная специализация и качество юридической упаковки.
- **Дисконт “заявлено → факт”** прямой статистикой не подтвержден, но по тонкому локальному рынку и истории архивных/долгих объявлений ожидается ощутимый торг, особенно по крупным лотам.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** малые блоки до 300 м² в городе — верх рынка, грубо **6 000–16 800 Р/м²**, ликвидность выше; средние базы 1 000–3 000 м² — около **3 100–8 700 Р/м²**, ликвидность умеренная; крупные комплексы 7 000+ м² на периферийных рынках обычно торгуются по нижней части коридора и требуют более длинной экспозиции. Для данного объекта это означает, что сценарий продажи по частям теоретически способен дать более высокую цену за м², но ценой большего срока и сложности.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

По аренде исследовано **5 СТРУКТУРИРОВАННЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** в Ужуре, из которых прямых производственно-складских аналогов мало; дополнительно использованы ориентиры по сопоставимым городам второго пояса из открытого рыночного досье.

- **География и глубина:** Ужур — очень тонкий рынок; для ставки и ликвидности пришлось опираться на Ужур как нижнюю границу и на более широкий пояс схожих районных центров как подтверждение рабочей ставки средних блоков.
- **Сильные стороны базы:** есть локальный складской аналог, есть ориентиры по аренде земли на той же улице и по городу, есть расширенный региональный фон по средним складам и производственным блокам.
- **Ограничения базы:** прямых предложений именно крупных производственно-складских комплексов в Ужуре почти нет; часть объявлений — земля, аукционы или аномальные ставки.
- **Надежность базы:** достаточна, чтобы сделать вывод о слабой ликвидности единого лота и в пользу сдачи по блокам; точность ставки для всего комплекса ниже, чем по отдельным средним блокам.
- **Условия рынка:** по локальным объявлениям встречаются каникулы, депозит, включение части эксплуатационных расходов; по индустриальному формату в малом городе эффективная ставка часто достигается не только торгом, но и гибкими условиями.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	rydo.ru	Ужур	60 м ²	42 000 ₽/ мес.	700 ₽/м ² / мес.	Охрана, пандус, видеонаблюдение, температурный режим +5...-18 °С	Очень малый и специализированный холодильный формат	Существенная премия к обычной производственно-складской ставке
2	cian.ru	Ужур, Рабочая ул.	350 м ²	500 ₽/ мес.	1,43 ₽/м ² / мес.	Прямая аренда; ставка аномальна	Непоказательный ориентир, вероятно техническая ошибка или неполное ценообразование	В расчеты ставки не принимается, отражает слабость локальной базы
3	Расширенный рынок: Назарово	Назарово	1 500 м ²	450 000 ₽/мес.	300 ₽/м ² / мес.	Охрана и отопление включены	Более ликвидный городской рынок второго пояса	Хороший ориентир верхней рабочей ставки для подготовленного среднего блока
4	Расширенный рынок: Ачинск	Ачинск	1 000 м ²	200 000 ₽/мес.	200 ₽/м ² / мес.	Центральное отопление, охрана, огороженная территория	Более сильная логистика и более крупный рынок, чем в Ужуре	Подтверждает нижнюю часть рабочего диапазона для средних блоков

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон** по прямой локальной базе сильно разорван; для расчетов по объекту рабочим является диапазон **180–280 ₽/м²/мес.** по сдаче отдельных производственно-складских блоков после минимальной перепакровки.
- **Типовая ставка** для средних блоков в сопоставимом региональном поясе – около **200–250 ₽/м²/мес.**; для более качественных и подготовленных блоков возможен верх **300 ₽/м²/мес.** и выше.
- **Типовой арендатор** – локальный/межрайонный производственный пользователь, аграрный оператор, складской пользователь, база техники, ремонтно-сервисный бизнес.
- **Типовые условия рынка** включают каникулы, гибкий депозит, включение части расходов или льготный старт; это особенно характерно для малых городов.
- **Ликвидность** единого комплекса как одного лота низкая; сдача частями заметно более реалистична. Для средних блоков 500–1 500 м² реалистичен поиск арендатора за **3–9 мес.**, для всего комплекса целиком – дольше.
- **Дисконт “заявлено → факт”** численно не подтвержден, но эффективная ставка в малом городе часто формируется через каникулы и гибкие условия, а не только прямым снижением прайса.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:** мелкие специализированные блоки – верх рынка, но ограничены по функционалу; средние блоки 500–1 500 м² – наиболее ликвидный формат, ориентир **200–300 ₽/м²/мес.**; крупный единый лот 7 000+ м² в Ужуре потребует дисконта к ставке и даст более длинную экспозицию. Для объекта это поддерживает сценарий мультиаренды.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент в Ужуре малочисленный и неликвидный, но при этом для производственно-складских площадок сохраняется прикладной спрос со стороны местных пользователей. Главный дефицит — не столько площади, сколько готовые к работе блоки с понятной инженерией, подъездом и охраняемой территорией. Для рассматриваемого комплекса это означает, что спрос вероятнее раскрывается через поэтапную сдачу и перепакровку, а не через продажу или аренду единым массивом.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по блокам под производство / склад / сервис	Рынок крупных единых лотов слабее рынка средних блоков; состав комплекса и отдельные корпуса позволяют функциональное деление; 800 кВт, весовая и большая территория поддерживают индустриальный спрос	Агробизнес, ремонтно-сервисная база, хранение и переработка, база техники, локальный производственный пользователь	Очистка территории, базовая консервация/ремонт, зонирование по корпусам, упаковка отдельных лотов, запуск поэтапной арендной кампании	Повышает ликвидность, расширяет круг арендаторов, дает арендный поток и опцию последующей продажи как доходного актива
Продажа комплекса целиком как есть	Есть близкий районный аналог базы с весовой и ТП; для локального пользователя комплекс может быть интересен как единая производственно-складская площадка	Конечный пользователь, которому нужна база целиком: агропереработка, база снабжения, техника, складской оператор районного уровня	Базовая юридическая и коммерческая упаковка объекта, очистка территории, подготовка позиционирования под профильного пользователя	Самый простой по реализации сценарий, но с нижней ценой за м ² и более длинной экспозицией
Продажа по частям / функциональным блокам	Малые и средние блоки на локальном рынке стоят дороже за м ² ; состав комплекса содержит самостоятельные корпуса и вспомогательные объекты	Несколько локальных покупателей: база техники, склад, гаражный блок, мастерская, бытовой корпус, инвестор под отдельный корпус	Формирование лотов по корпусам, коммерческая перепакровка, частичное приведение отдельных блоков в ликвидный вид	Потенциально максимизирует выручку за м ² , но требует больше времени, юридической проработки и управленческого ресурса

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда по блокам	Ставка 180–280 ₽/м ² /мес.; эффективная загрузка 55–70%; поток 0,72–1,23 млн ₽/мес.; 8,7–14,8 млн ₽/год	3–6 мес. доведение + 6–12 мес. заполнение и стабилизация	8–15 млн ₽ на уборку, частичное восстановление, запуск инженерии, перепаковку; ключевой риск — спрос и техготовность	25–55 млн ₽ при целевой доходности 10–20% годовых с учетом консервативного CAPEX	18–28% годовых при входе 23–26 млн ₽	Нерелевантен как разовая метрика; базовая логика — потоковая доходность	Экономически сильнейший сценарий, но чувствителен к состоянию и заполняемости
Продажа комплекса целиком как есть	Цена реализации 25–33 млн ₽; 3 427–4 524 ₽/м ²	9–18 мес. экспозиция / сделка	1–3 млн ₽ на уборку, маркетинг, юридическую упаковку; риск — узкий круг покупателей	18–21 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	30–50% годовых	31–57%	Базовый сценарий выхода без сложной перепаковки
Продажа по частям / блокам	Совокупная выручка 36–42 млн ₽; эквивалент 4 935–5 757 ₽/м ² по общей площади	18–30 мес. суммарно	4–8 млн ₽ на деление, упаковку и локальное доведение; риск — юридическая делимость и длинный цикл продаж	20–24 млн ₽ при целевой доходности 30–50%	22–35% годовых	44–76%	Лучше по валовой выручке, но сложнее по исполнению

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют фактическая работоспособность 800 кВт, состояние сетей и объем CAPEX на запуск.
- Арендный сценарий наиболее чувствителен к заполняемости и скорости вывода блоков на рынок; отклонение загрузки на 10–15 п.п. заметно меняет поток.
- Продажные сценарии чувствительны к юридической упаковке состава комплекса и к возможности легально продавать/эксплуатировать корпуса по отдельности.
- Для всех сценариев критична глубина локального спроса: единый крупный лот менее ликвиден, чем средние блоки.
- Итоговые уровни входа опираются на допущение, что объект не требует сверхкапитальной реконструкции всей инженерии и несущих конструкций.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа: 29–30 млн ₽** (3 975–4 113 ₽/м²). На этом уровне еще работает сценарий аренды по блокам при подтвержденной техготовности; продажа целиком становится пограничной, а запас к рискам ограничен. Ориентировочная доходность — **12–20% годовых**.
- **Целевой уровень входа: 23–26 млн ₽** (3 153–3 564 ₽/м²). Это основной рабочий уровень: проходят аренда по блокам и продажа комплекса целиком, а сценарий продажи по частям остается опционом. Ориентировочная доходность — **18–35% годовых**.

- **Комфортный уровень входа: 18–21 млн ₽** (2 467–2 879 ₽/м²). При таком входе устойчиво работают практически все реалистичные сценарии, включая более длинную продажу по блокам, а запас покрывает торг, CAPEX и более медленное заполнение. Ориентировочная доходность — **25–50%+ годовых**.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Фактическая работоспособность инженерии ниже заявленной	тех	Высокий	CAPEX / реализуемость / ставка / срок	Провести техаудит, запустить ревизию ТП, вводов, отопления, воды и канализации, определить минимальный пусковой контур	Акты техприсоединения, состояние ТП 2×400 кВт, ВРУ, кабельных линий, наличие и состояние отопления, воды, канализации
Нехватка критичной информации по правовому режиму части строений	данные	Высокий	Реализуемость / цена / срок / делимость	Собрать единый правовой контур по всем ОКС и земле, синхронизировать состав актива с кадастром и фактическим контуром	Выписки ЕГРН на ЗУ и все строения, права, обременения, кадастровые номера, соответствие адресов 118 и стр. 1–10
Пожарные, санитарные и экологические ограничения	юр	Высокий	Реализуемость / CAPEX / ставка	Оценить соответствие будущему профилю использования и стоимость приведения	АПС/СОУЭ, пожарное водоснабжение, санитарная зона, экологическая история площадки, опасные отходы и загрязнения
Слабый локальный спрос на крупный единый лот	рынок	Высокий	Срок / цена / вакансии	Делить предложение на понятные блоки, работать с профильными пользователями, а не с широким рынком	Спрос на блоки 500–1 500 м ² , интерес профильных арендаторов/покупателей, реакция на тестовую упаковку
CAPEX на запуск выше консервативного диапазона	тех	Средний	Доходность / срок / допустимый вход	Запускать поэтапно, сначала самые ликвидные корпуса, не вкладываться во весь комплекс одновременно	Кровля, полы, окна, ворота, котельная/отопление, электрика, состояние твердых покрытий и въездной группы
Сложность управления мультиформатным комплексом	процедура	Средний	Вакансия / ставка / срок	Сформировать пообъектную схему сдачи, правила доступа, разграничить транспортные и пешеходные потоки	Возможность отдельного учета, режим доступа, размещение арендаторов по функциональным зонам

Нехватка критичной информации по делимости и составу блоков	данные	Средний	Цена / срок / реализуемость сценария продажи по частям и мультиаренды	Подготовить схему лотов, поэтажные и ситуационные планы, определить самостоятельные входы и зоны обслуживания	Планы БТИ, фактические входы, площади общего пользования, возможность выделения и отдельной эксплуатации блоков
---	--------	---------	---	---	---



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это крупная производственно-складская база районного масштаба с сильной инфраструктурной основой: участок 4,18 га, заявленные 800 кВт, весовая 40 т, набор производственных, складских, ремонтных и бытовых зданий. Рыночный ориентир продажи комплекса целиком находится в диапазоне **25,0–33,0 МЛН Р**, базовый ориентир — около **29,0 МЛН Р**. По аренде реалистичный путь монетизации — не единый лот, а сдача по блокам; рабочий коридор ставок для подготовленных блоков — **180–280 Р/М²/МЕС.**, что дает стабилизированный поток порядка **0,72–1,23 МЛН Р/МЕС.** при поэтапном заполнении. Определяющими для стоимости являются не только метры, но и инженерия, логистика, делимость и готовность к запуску.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный земельный участок и функционально полный состав комплекса.
- Сильная индустриальная база: ТП 800 кВт, весовая 40 т, ремонтная и складская инфраструктура.
- Хорошая прикладная делимость по корпусам и форматам использования.
- Объект подходит под несколько реальных профилей спроса: агро-, сервисный, складской, лайт-индастриал.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Очень узкий локальный рынок Ужура для продажи или аренды всего комплекса единым массивом.
- Актив законсервирован, поэтому запуск почти наверняка потребует доложений и времени.
- Часть юридических и технических параметров по зданиям и сетям не раскрыта в полном объеме.
- Как специализированный комплекс объект сложнее оценивать и продавать по прямым аналогам, чем стандартный склад или малый цех.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПЕРЕПАКОВКИ. Она лучше всего соответствует структуре актива и логике локального рынка. У комплекса есть несколько самостоятельных функциональных зон, а рынок Ужура и близких городов лучше воспринимает средние и специализированные блоки, чем единый лот на 7 295,1 м². Эта стратегия поддержана и качественно — составом комплекса, мощностью, весовой, участком, — и количественно: даже при консервативной загрузке она дает поток, который делает объект экономически сильнее простого сценария продажи целиком.

ПЕРВАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КОМПЛЕКСА ЦЕЛИКОМ. Она проще организационно и подходит, если есть профильный конечный пользователь. Но такой сценарий менее приоритетен из-за слабой ликвидности крупного лота и ожидаемого торга.

ВТОРАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ПО ЧАСТЯМ. По валовой выручке это потенциально лучший сценарий, поскольку малые и средние блоки на локальном рынке стоят дороже за м². Однако он менее приоритетен из-за более длинного цикла, большей зависимости от правовой делимости и необходимости управлять несколькими продажами.

Выбор базовой стратегии зависит от трех ключевых триггеров: подтверждение работоспособности инженерии, возможность быстро выделить ликвидные блоки и наличие хотя бы стартового спроса со стороны 1–2 профильных пользователей.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ТЕХНИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ КОМПЛЕКСА МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ НИЖЕ ЗАЯВЛЕННОЙ.

Это один из главных рисков, потому что именно инженерия определяет, можно ли вообще запускать арендный сценарий без тяжелой реконструкции. Влияние — на CAPEX, сроки, ставку и реализуемость. Критичное действие — технический аудит ТП, вводов, отопления, воды и ключевых корпусов.

02

НЕПОЛНЫЙ ПРАВОВОЙ КОНТУР ПО ЧАСТИ СТРОЕНИЙ.

Этот риск ключевой, потому что напрямую влияет на возможность сделки, сдачи по блокам и продажи по частям. Влияние — на цену, срок и реализуемость. Критичное действие — свести в один пакет ЕГРН по земле и всем строениям, включая адресный контур 118 и строения 1–10.

03

СЛАБАЯ ЛИКВИДНОСТЬ КРУПНОГО ЛОТА В МАЛОМ ГОРОДЕ.

Даже хороший по составу комплекс может долго экспонироваться, если выводить его на рынок единым массивом. Влияние — на цену, срок и вакансию. Критичное действие — ориентироваться на поэтапную упаковку и работу с профильным спросом по блокам.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАБОЧИЙ ВХОД по объекту — **23–26 МЛН Р**. Именно этот уровень сбалансирован: он не требует чрезмерного оптимизма по аренде, позволяет реализовать сценарий продажи целиком и одновременно сохраняет потенциал сильного арендного кейса при подтверждении инженерии. Если удастся зайти ближе к **18–21 МЛН Р**, объект становится особенно интересным: появляется запас на CAPEX, сроки, вакансию и даже на более сложный сценарий продажи по частям.

До сделки критично подтвердить: права на все компоненты комплекса, фактическую мощность и работоспособность сетей, пожарный и санитарный контур, состояние ключевых конструкций, а также возможность функционального деления корпусов. Без этого максимальный вход оправдан только условно.

ПЕРВЫЕ ДЕЙСТВИЯ должны идти в логике выбранной базовой стратегии:

- собрать полный правовой пакет по земле и всем строениям;
- провести техаудит инженерии и определить минимальный пусковой контур;
- сформировать схему блоков для аренды: основной корпус, складской блок, ремонтно-гаражный блок, открытые площадки;
- оценить минимальный CAPEX для запуска наиболее ликвидных частей комплекса;
- подготовить коммерческую упаковку под профильных пользователей района и межрайонного пояса.

Если по результатам аудита инженерии подтверждается, приоритетной становится стратегия **АРЕНДЫ ПО БЛОКАМ**. Если же техконтур оказывается слабее ожиданий, более рациональным будет **СЦЕНАРИЙ ПРОДАЖИ ЦЕЛИКОМ ПО РЫНОЧНОМУ ДИАПАЗОНУ** с упором на конечного пользователя.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Производственно-складская база 2699,8 м², Белопольск — твойadres.ru](https://tvoadres.ru)

АРЕНДА

- [Коммерческая земля 1634,74 сот., ул. Ширинская, 120 — ЦИАН](https:// Циан)

- [Здание 297,7 м², ул. Ленина, 6, Ужур — ЦИАН](#)
- [База 1146 м², ул. Юности, 16, Ужур — **tvoyadres.ru**](#)
- [Гараж 69,5 м², ул. Дубровского, 202, Ужур — ЦИАН](#)
- [Помещение 72,6 м², ул. Дубровского, 202, Ужур — ЦИАН](#)

- [Коммерческая земля 56,37 сот., Ужур — ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 1,65 сот., ул. Строителей, 11 — ЦИАН](#)
- [Помещение свободного назначения 350 м², Рабочая ул., 50с11 — ЦИАН](#)
- [Склад-холодильник 60 м², Ужур — **rydo.ru**](#)

[Ссылка на карту](#)