

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Иркутская область, г. Усолье-
Сибирское, ул. Бурлова, 6

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС НА УЛ. БУРЛОВА, 6

Иркутская область, г. Усолье-Сибирское, ул. Бурлова, д. 6

Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения

Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Имущественный комплекс производственно-складского назначения с овощехранилищами
	Площадь	3 259,7 м ² зданий и сооружений; земельный участок 15 692 м ²
	Адрес / район / микролокация	Иркутская область, г. Усолье-Сибирское, ул. Бурлова, д. 6; промышленно-складское окружение вблизи Московского тракта

	Этаж / вход / формат	Преимущественно малоэтажные отдельно стоящие корпуса; формат производственной базы с проходной, АБК, складами и инженерной инфраструктурой
	Текущее использование	Законсервированный производственно-складской комплекс
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий рыночный диапазон	34–46 млн ₽
	Ориентир за 1 м²	10,4–14,1 тыс. ₽/м² по площади зданий
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда по блокам после минимальной перепаковки: 120–170 ₽/м²/мес., валовый поток 0,39–0,55 млн ₽/мес., стабилизированный поток 0,32–0,47 млн ₽/мес., потенциальная доходность 12–18% годовых при рабочем входе
	Срок	Подготовка и запуск 1–3 мес. + поиск арендаторов 3–6 мес. + стабилизация 2–3 мес.
	Альтернативный сценарий	Продажа целиком как производственной базы: 34–46 млн ₽, или 10,4–14,1 тыс. ₽/м²; типовой срок экспозиции 8–14 мес.
	Дополнительная альтернатива	Продажа по частям / отдельными корпусами: ориентир совокупной выручки 40–55 млн ₽ при более длинной экспозиции и большей организационной сложности
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Крупный участок с ВРИ под производственную базу; состав комплекса позволяет многоформатное использование; наличие собственной подстанции и зарегистрированных сетей; расположение в промышленной зоне у транспортного коридора
	Слабые стороны	Законсервированное и визуально изношенное состояние; тонкий локальный рынок; нераскрытые ключевые параметры инженерии; узкий круг покупателей при продаже целиком
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	24–28 млн ₽, или 7,4–8,6 тыс. ₽/м²: рабочий уровень для аренды по блокам и продажи целиком с приемлемой доходностью; ориентир по доходности 14–22% годовых
	Комфортный вход	20–24 млн ₽, или 6,1–7,4 тыс. ₽/м²: создает запас под CAPEX, сроки и вакансию; устойчиво работают аренда по блокам, продажа целиком и частичная распродажа; ориентир по доходности 18–28% годовых
	Максимальный вход	30–32 млн ₽, или 9,2–9,8 тыс. ₽/м²: остается рабочим в основном для арендного сценария и консервативной продажи целиком; запас по рискам ограничен
	Критично подтвердить до сделки	Права и обременения по всем объектам, фактическую мощность и состояние инженерии, техническое состояние корпусов, пригодность к делению и запуску в аренду

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Иркутская область, г. Усолье-Сибирское, ул. Бурлова, д. 6
КАДАСТРОВЫЕ НОМЕРА	ЗУ 38:31:000049:54; здания и сооружения: 38:31:000049:986, 1780, 975, 982, 985, 984, 981, 983, 934, 932, 931, 1576
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Общая площадь зданий 3 259,7 м ² ; земельный участок 15 692 м ² ; в составе: основной производственно-складской корпус 1 745,9 м ² , бондарный цех 504,7 м ² , овощехранилища 819,9 м ² и 189,2 м ² , контора 150,6 м ² , проходная 70,2 м ² , гараж 119,6 м ² , лаборатория 61,4 м ² , прачечная 67 м ² , подстанция 37,9 м ² , тепловая сеть 410,7 п.м., канализационная сеть 383 п.м.

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ КОМПЛЕКСА	Набор отдельно стоящих малоэтажных объектов производственного, складского, административного и вспомогательного назначения на единой производственной базе
ДЕЛИМОСТЬ	Функционально комплекс делится на крупный основной корпус, отдельный производственный цех, два складских корпуса и административно-вспомогательные здания; это поддерживает сценарий аренды или продажи по частям
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены собственная подстанция, тепловая сеть и канализационная сеть; наличие инженерного контура повышает самостоятельность площадки, но мощность и фактическое состояние сетей в исходных данных не раскрыты
ДОСТУП / РЕЖИМ	Есть проходная; формат объекта соответствует обособленной производственной площадке с режимом доступа
ТЕРРИТОРИЯ / МАНЕВРЫ	Площадь участка существенно превышает площадь застройки, что предполагает внутренние проезды, открытые площадки и потенциал для маневрирования и открытого хранения
СОСТОЯНИЕ	Объект обозначен как законсервированный; по фото просматривается изношенный фонд и неоднородное состояние корпусов и помещений

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Промышленно-складская среда в пределах города; соседство с производственными и хозяйственными объектами
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Локация рядом с Московским трактом; город расположен на магистрали Р-255 «Сибирь» и на Транссибирской железнодорожной магистрали
ЯКОРЯ СПРОСА	Подходит для локальных и межмуниципальных пользователей производственно-складского профиля, агропереработки, сервисных и light industrial форматов
ДЕЛОВАЯ / ТРУДОВАЯ СРЕДА	Усолье-Сибирское – промышленный город с рынком производственного труда; это поддерживает сценарии эксплуатации под производство и склад

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследованная база продаж по локальному рынку Усолья-Сибирского ограниченная: в публичной выдаче по городу зафиксировано 17–21 коммерческое объявление, из них не менее 5–6 относятся к релевантному индустриальному формату. Для калибровки цены дополнительно использованы ближайший конкурентный рынок Ангарска и более широкий рынок Иркутска / Иркутской области, где предложение заметно глубже.

География базы: город Усолье-Сибирское — приоритет; расширение до Ангарска и Иркутска использовано как бенчмарк по цене, ликвидности и влиянию размера лота. Для производственных имущественных комплексов такая логика корректна, так как прямые аналоги редки.

Сильные стороны базы: есть реальные предложения производственных баз, цехов и складских объектов в том же городе; подтверждается широкий разброс цен и зависимость цены от размера и функционала.

Ограничения базы: часть предложений экспонируется как торги или архив; по ряду объектов есть признаки неидеального качества данных; прямых аналогов имущественного комплекса аналогичного состава немного.

Надежность базы достаточна для определения ценового коридора продажи целиком и для вывода о влиянии размера лота на цену и ликвидность, но недостаточна для «точной» оценки без поправки на состояние и инженерия комплекса.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / ул. Крупской, 50	Усолье- Сибирское	5 075,3 м ²	27 000 000 ₽	5 320 ₽/м ²	Крупный производственный корпус, торги, 1–2 этажа	Больше по площади, продажа через аукцион, вероятно более ликвидационный формат	–
2	ЦИАН / ул. Ремонтная, 11	Усолье- Сибирское	704 м ² цехов + участок 2,1 га	10 000 000 ₽	Около 14 200 ₽/м ² по площади цехов	Действующая производственная база, 130 кВт, удобный подъезд	Значительно меньше по площади зданий, но лучше раскрыта инженерия и формат действующей базы	+
3	ЦИАН / ул. Молотовая, 103	Усолье- Сибирское	8 000 м ²	65 000 000 ₽	8 125 ₽/м ²	Крупный производственный объект; по истории экспозиции была существенная коррекция цены	Существенно больше, более типичный крупный лот, без подтвержденной сопоставимой структуры комплекса	–

4	ЦИАН / ул. Молотовая, 94	Усолье-Сибирское	983 м ²	44 230 000 ₽	45 000 ₽/м ²	Универсальное здание под склад / производство / автосервис	Сильно меньше и более универсально; такой формат обычно дороже по м ² и ликвиднее	+
---	--------------------------	------------------	--------------------	--------------	-------------------------	--	--	---

5	ЦИАН / ул. Клары Цеткин, 22А/2	Усолье-Сибирское	1 000 м ²	45 000 000 ₽	45 000 ₽/м ²	Небольшой производственный объект / готовый завод	Меньше, более «упакованный» формат и иной профиль спроса	+
---	--------------------------------	------------------	----------------------	--------------	-------------------------	---	--	---

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен предложения** по релевантному индустриальному рынку города очень широкий: от 5,3 тыс. ₽/м² по крупным и аукционным корпусам до 45 тыс. ₽/м² по небольшим более универсальным зданиям.
- **Типовой рыночный ориентир для продажи комплекса целиком** по рынку Усолья-Сибирского — около 8–20 тыс. ₽/м², при этом для данного объекта из-за законсервированного состояния и узкого рынка более реалистичен коридор 10,4–14,1 тыс. ₽/м², или 34–46 млн ₽.
- **Средний показатель по базе** малоинформативен из-за сильной разницы между аукционными крупными корпусами и небольшими «универсальными» объектами; для такого актива корректнее опираться на коридор, а не на одну среднюю цифру.
- **Типовой покупатель** — локальный или региональный пользователь базы: производитель, складской оператор, сервисный бизнес, агропищевой или перерабатывающий профиль.
- **Ликвидность** умеренно низкая: для крупных индустриальных лотов типовой срок экспозиции 8–14 месяцев, а при завышенной цене — дольше; на срок влияют размер лота, состояние, инженерия и понятность сценария использования.
- **Дисконт «заявлено → факт»** по закрытым сделкам в открытой базе не раскрыт, но история отдельных объявлений показывает, что крупные индустриальные активы могут проходить через значимую коррекцию ask-цены.
- **Влияние размера лота:** мелкие и средние объекты до 1 000 м² в локальном рынке экспонируются примерно по 20–45 тыс. ₽/м² и обычно ликвиднее; средние и крупные блоки 1 000–3 000 м² для подобного города чаще требуют дисконта и экспонируются дольше; крупные лоты 5 000+ м² могут уходить в диапазон 5–8 тыс. ₽/м², особенно при торгах и специализированной конфигурации. Для рассматриваемого комплекса это означает, что продажа по частям теоретически может дать более высокую совокупную цену, но потребует больше времени и организационных действий.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Локальная база аренды в Усолье-Сибирском тонкая: в публичной выдаче зафиксированы единичные релевантные объекты и подтверждается дефицит локальных складских аналогов. Для обоснования ставки использован смешанный пул: Усолье-Сибирское как приоритетная микролокация, Ангарск как ближайший конкурентный промышленный рынок и Иркутск как верхняя рыночная граница.

Сильные стороны базы: видны реальные ставки по производственно-складским объектам различного качества, понятна роль отопления, мощности, ворот и размера блока.

Ограничения базы: по самому Усолью прямых аналогов немного; часть локальных лотов слабые по качеству; ставки сделок не раскрыты, доступны в основном ask-ставки.

Надежность базы достаточна для построения консервативного коридора аренды и выбора сценария «сдача по блокам», но точность сильно зависит от фактической инженерии и состояния объекта.

Типовые рыночные условия по выборке: встречаются модели с включенными или отдельно оплачиваемыми коммунальными услугами; по части объектов есть каникулы, депозит и торг.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН / Комсомольский пр-т, 126	Усолье-Сибирское	1 300 м²	130 000 ₽/мес.	100 ₽/м²/мес.	КУ отдельно	Подвал жилого дома, слабый формат для промышленной аренды	–
2	ЦИАН / Ангарск, 1-й проммассив	Ангарск	1 200 м²	290 000 ₽/мес.	242 ₽/м²/мес.	Коммунальные и эксплуатация включены	Лучше раскрыты инженерия и оснащение: отопление, скважина, 150 кВт, ворота, кран-балка	+
3	ЦИАН / Ангарск, Майск	Ангарск	1 500–1 565 м²	600 000 ₽/мес.	≈400 ₽/м²/мес.	УСН, депозит 100–200 тыс. ₽, КУ отдельно, возможны каникулы	Холодильная инфраструктура и более готовый производственный формат	+
4	ЦИАН / Ангарск, Богдана Хмельницкого, 38	Ангарск	1 300 м²	650 000 ₽/мес.	500 ₽/м²/мес.	Условия не детализированы	Оснащенный цех с кран-балкой и бытовой частью; класс выше рассматриваемого объекта «как есть»	+
5	ЦИАН / Иркутск, Марии Ульяновой, 13	Иркутск, Ленинский округ	900 м²	315 000 ₽/мес.	350 ₽/м²/мес.	Коммунальные включены	Старший рынок и более ликвидная локация; используется как верхний ориентир рабочего индустриального формата	+

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон ставок** по смешанному рынку очень широкий: от 100 ₽/м²/мес. по слабому локальному формату в Усолье до 400–500 ₽/м²/мес. по более оснащенным объектам в Ангарске; Иркутск задает верхнюю границу для более качественного продукта.
- **Типовой ориентир для рассматриваемого комплекса «как есть + минимальные улучшения»** – 120–170 ₽/м²/мес. по площади зданий, при условии запуска блоками, а не одним лотом.
- **Типовой арендатор** – локальное производство, складской оператор, сервисный бизнес, агропищевой пользователь, мастерские и смешанный формат «цех + склад + админчасть».
- **Типовые условия рынка:** коммунальные услуги часто не включены; по части объектов применяются каникулы, депозит и торг; структура включений влияет на сопоставимость ставок.
- **Ликвидность** лучше у блоков 300–1 200 м² с понятной инженерией, воротами и отоплением; в самом Усолье срок сдачи, как правило, длиннее, чем в Ангарске и Иркутске.
- **Дисконт «заявлено → факт»** количественно не прослеживается, так как открытая база дает в основном ставки предложения; на практике уступки часто оформляются неценовыми условиями.
- **Влияние размера блока:** мелкие и средние блоки 150–600 м² обычно сдаются дороже за м² и быстрее; средние блоки 600–1 500 м² являются основным рабочим сегментом; крупные площади 1 500+ м² требуют более узкого круга арендаторов и чаще нуждаются в скидке по ставке. Для данного объекта это поддерживает сценарий мультиаренды с выделением 500–1 800 м² якорных и средних блоков.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По адресу «Иркутская область, г. Усолье-Сибирское, ул. Бурлова, д. 6» и по ключевым кадастровым номерам в исследованной базе объявлений прямых активных предложений продажи самого объекта или его частей не выявлено. Это означает, что текущая публичная экспозиция не искажает рыночные ориентиры объекта и не

ограничивает цену входа через уже существующий ask-уровень.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент производственно-складской недвижимости в Усолье-Сибирском активен, но неглубок. Основной спрос формируют пользователи, а не пассивные инвесторы. Для рассматриваемого комплекса это означает, что цена и ставка сильнее зависят от готовности объекта к эксплуатации, инженерии и понятного сценария использования, чем от «формальной» площади.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Аренда по блокам как производственно-складской базы	Рынок лучше воспринимает блоки 300–1 200 м ² , чем крупный единый лот; состав комплекса уже делится на основной корпус, цех, овощехранилища и АБК	Локальные производители, складские операторы, агропищевые пользователи, сервисные компании	Минимальная перепакровка, уборка и запуск территории; выделение арендуемых блоков; маркетинг по сценариям «цех/склад/база»	Повышает ликвидность, снижает зависимость от одного арендатора, дает более устойчивый денежный поток
Продажа целиком как производственной базы	Участок с ВРИ под производственную базу, собственный набор зданий и сетей, промышленная локация; такой формат интересен пользователю базы целиком	Производственная компания, агрологистика, переработка, складской оператор, сервисная база	Подготовить пакет документов и понятную концепцию использования; представить комплекс как единую базу с инфраструктурой и землей	Самый простой по управлению сценарий; монетизация одной сделкой, но с более узким кругом покупателей и дисконтом за крупность лота
Продажа по частям / отдельными корпусами	Комплекс состоит из нескольких самостоятельных объектов, а рынок платит выше за м ² за средние и малые корпуса; делимость поддерживается существующим составом лота	Несколько локальных покупателей под разные форматы: склад, цех, мастерские, офисно-бытовая часть	Сформировать лоты по корпусам и сценариям использования; подготовить отдельную упаковку по каждому блоку	Потенциально повышает суммарную выручку, но увеличивает срок реализации и организационную сложность

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа целиком как есть	Цена реализации 34–46 млн ₽; 10,4–14,1 тыс. ₽/м ²	8–14 мес. экспозиции и сделки	0,5–2,0 млн ₽ на предпродажную упаковку, расчистку, маркетинг; риск длинной экспозиции и торга	22–33 млн ₽	12–35% годовых	15–45%	Рабочий сценарий при покупке с дисконтом к рынку
Аренда по блокам + эксплуатация	Ставка 120–170 ₽/м ² /мес.; валовый поток 0,39–0,55 млн ₽/мес.; стабилизированный поток 0,32–0,47 млн ₽/мес.; 3,8–5,6 млн ₽/год	6–12 мес. до стабилизации	3–7 млн ₽ на минимальный запуск, уборку, частичное восстановление и перепакровку; риск вакансии и затрат на доведение	21–32 млн ₽	12–18% годовых	Долгосрочный сценарий; ROI зависит от горизонта владения	Основной сценарий для объекта
Продажа по частям / корпусами	Совокупная цена реализации 40–55 млн ₽; 12,3–16,9 тыс. ₽/м ² в смешанном выражении	12–24 мес.	2–6 млн ₽ на упаковку лотов и организацию продаж; риск неравномерной реализации корпусов	24–37 млн ₽	15–30% годовых	18–45%	Требует лучшей лотовой структуры и времени

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика наиболее чувствительна к фактическому состоянию корпусов и объему стартового CAPEX: даже умеренное увеличение затрат заметно сдвигает рабочий вход.
- Для арендного сценария ключевая переменная – подтверждаемая инженерная пригодность: мощность, отопление, вода, канализация, состояние ворот и проездов.
- Для продажных сценариев главное влияние оказывают размер лота и качество упаковки: единый крупный лот требует большего дисконта и продается дольше.
- На итоговый уровень входа сильно влияет темп заполнения: отклонение по сроку стабилизации на 3–6 месяцев заметно ухудшает годовую доходность аренды.
- Верхние оценки цены и ставки реализуемы только при подтверждении работоспособной инженерии и приемлемого технического состояния.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 30–32 млн ₽, или 9,2–9,8 тыс. ₽/м². При таком входе остается рабочим арендный сценарий и консервативная продажа целиком. Ориентир по доходности – около 12–16% годовых. Это верхняя граница допустимого входа: запас на CAPEX, вакансию и торг ограничен.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 24–28 млн ₽, или 7,4–8,6 тыс. ₽/м². При этом уровне работают аренда по блокам, продажа целиком и в части случаев продажа по корпусам. Ориентир по доходности – 14–22% годовых. Это основной рекомендованный уровень, так как он дает баланс между реалистичностью сделки и достаточным запасом под

доведение объекта.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 20–24 млн Р, или 6,1–7,4 тыс. Р/м². На таком входе устойчиво реализуются почти все выявленные сценарии, включая более длинную продажу по частям. Ориентир по доходности – 18–28% годовых. Это уровень с лучшим запасом к рискам, CAPEX и длительной экспозиции.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по инженерии комплекса	данные / тех	Высокий	Цена, ставка, CAPEX, реализуемость арендного сценария	Провести технический аудит инженерии и привязать сценарии к подтвержденным мощностям	Выделенная электрическая мощность, состояние подстанции, тепло, вода, канализация, работоспособность сетей
Фактический износ и объем затрат на запуск могут оказаться выше базового допущения	тех	Высокий	CAPEX, срок, доходность, ставка	Закладывать вход с запасом и поэтапный запуск корпусов	Обследование конструкций, кровель, полов, ворот, фасадов, внутренних помещений
Узкий спрос на продажу комплекса целиком	рынок	Высокий	Цена, срок, реализуемость продажи	Готовить одновременно сценарии продажи целиком и по частям, усиливать объектную упаковку	Подтверждение состава лотов, вариантов деления и целевых групп покупателей
Непрозрачность правового режима по всем компонентам комплекса	юр	Высокий	Цена, срок сделки, реализуемость, дальнейшая эксплуатация	Провести правовой due diligence по каждому зданию, ЗУ и линейным объектам	Выписки ЕГРН, обременения, аресты, права на сети, единый состав собственников
Риск ограничений по экологии, санитарным и охранным зонам	юр / тех	Средний	Реализуемость, ставка, круг арендаторов	Учитывать только совместимые с площадкой форматы использования	ГПЗУ, ПЗЗ, санитарные и охранные зоны, экологическая история участка
Риск длительной вакансии при сдаче одним крупным блоком	рынок	Средний	Срок, вакансия, доходность	Запускать мультиаренду и предлагать несколько продуктовых форматов	Возможность фактического деления корпусов, отдельного доступа и инженерного обеспечения блоков
Риск управления многообъектным комплексом	процедура	Средний	OPEX, срок стабилизации, вакансия	Определить формат эксплуатации: один оператор или несколько арендаторов с общей инфраструктурой	Схема доступа, охраны, распределения коммунальных затрат и ответственности по территории



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив – brownfield-площадка производственно-складского типа с крупным участком, набором самостоятельных корпусов и собственным инженерным контуром. Его основная ценность не в «квадратных метрах как таковых», а в сочетании земли под производственную базу, состава объектов и потенциала деления на несколько функциональных блоков.

Реалистичный рыночный диапазон продажи целиком оценивается в **34–46 МЛН Р**, что соответствует **10,4–14,1 ТЫС. Р/М²** по площади зданий. Для быстрой реализации ориентир ниже – порядка **26–34 МЛН Р**. По аренде при минимальной перепаловке рабочий ориентир составляет **120–170 Р/М²/МЕС.**, а стабилизированный поток по комплексу – **0,32–0,47 МЛН Р/МЕС.**

Определяющими параметрами для объекта являются: состояние корпусов, подтверждаемая инженерия, возможность деления, логистика внутри участка и качество правового оформления линейных и капитальных объектов.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный земельный участок с ВРИ «для эксплуатации производственной базы».
- Состав комплекса позволяет разные форматы монетизации: аренда, продажа целиком, частичная распродажа.
- Подтверждено наличие собственной подстанции, тепловой и канализационной сетей.
- Промышленная микрораскация рядом с транспортным коридором и в производственном городе.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Законсервированное и визуально изношенное состояние, что делает CAPEX чувствительным фактором.
- Тонкий локальный рынок и ограниченный круг покупателей на продажу целиком.
- Нераскрытые ключевые техпараметры снижают точность верхней оценки стоимости и ставки.
- Многообъектный состав комплекса повышает требования к документам и к будущему управлению.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА ПО БЛОКАМ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНОЙ ПЕРЕПАКОВКИ И ЗАПУСКА. Она выбрана как базовая, потому что лучше соответствует структуре локального спроса: рынок в подобных городах охотнее принимает средние и отдельные блоки, чем крупный единый лот. Комплекс уже содержит естественные продуктовые единицы – основной корпус, производственный цех, овощехранилища, АБК и вспомогательные здания. Это снижает зависимость от одного арендатора и позволяет адаптировать предложение под несколько типов пользователей.

Количественно сценарий поддерживается рабочей ставкой 120–170 Р/м²/мес. и стабилизированным потоком 3,8–5,6 млн Р в год. При целевом входе 24–28 млн Р этот сценарий дает приемлемую доходность и создает пространство для CAPEX и срока стабилизации.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ. Она проще по исполнению и не требует дальнейшего операционного управления, но зависит от нахождения одного профильного покупателя. По доходности и гибкости этот сценарий уступает аренде по блокам, так как крупные производственные базы в Усолье-Сибирском продаются дольше и обычно требуют дисконта.

ВТОРАЯ АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА ПО ЧАСТЯМ. По потенциальной совокупной выручке она может быть сильнее продажи целиком, но проигрывает по сроку, организационной сложности и зависимости от качества правовой упаковки отдельных лотов. Поэтому она целесообразна как запасной сценарий после подтверждения технической и юридической делимости.

Реализация основной стратегии зависит от трех триггеров: подтверждения инженерной пригодности, приемлемого объема стартового CAPEX и возможности фактического выделения нескольких арендных блоков.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ.

Это ключевой риск, потому что именно она определяет, можно ли реально сдать объект производственному арендатору и по какой ставке. Влияет на цену, CAPEX, срок запуска и круг арендаторов. Критичное действие — технический аудит мощности, подстанции, тепла, воды и канализации.

02

РЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ CAPEX МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ ВЫШЕ БАЗОВОГО.

По фото и статусу консервации объект не выглядит готовым к немедленному запуску без вложений. Это напрямую влияет на вход, срок стабилизации и доходность. Критичное действие — очное обследование корпусов с дефектной ведомостью по кровлям, полам, воротам и основным конструкциям.

03

УЗКИЙ СПРОС НА ПРОДАЖУ ЕДИНОГО КОМПЛЕКСА.

Даже при хорошем юридическом оформлении крупный индустриальный актив в такой локации имеет ограниченный круг покупателей. Это влияет на цену и срок выхода. Критичное действие — заранее готовить объект к двум параллельным моделям: мультиаренда и частичная продажа.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим для сделки выглядит **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 24–28 МЛН Р**. Именно на этом уровне объект уже можно рассматривать как инвестиционный кейс с несколькими рабочими сценариями: аренда по блокам как базовый, продажа целиком как резервный и продажа по частям как опциональный. Вход выше 30–32 млн Р допустим только при подтверждении хорошей инженерии и меньшего, чем ожидается, объема вложений на запуск.

КОМФОРТНЫЙ ВХОД 20–24 МЛН Р предпочтителен, если стратегия инвестора допускает более длинный горизонт и операционную работу с объектом. Этот уровень дает лучший запас на торг, ремонт, вакансию и юридическое оформление.

До сделки критично подтвердить: права и обременения по всем зданиям, участку и сетям; фактическую выделенную мощность и рабочее состояние инженерии; конструктивное состояние ключевых корпусов; фактическую возможность деления комплекса на несколько арендных или продажных лотов.

В первую очередь логично выполнить следующие действия:

- получить полный правовой пакет по всем кадастровым единицам комплекса;
- провести техническое обследование основных корпусов и инженерии;
- собрать продуктовую схему по блокам: основной корпус, цех, овощехранилища, АБК и территория;
- подготовить параллельную рыночную упаковку под аренду и под продажу целиком / по частям;
- привязать финальную цену входа к подтвержденному объему CAPEX и реальной делимости.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ КАК ИНВЕСТИЦИЮ В ФОРМАТЕ «ВХОД С ДИСКОНТОМ + ПЕРЕПАКОВКА + АРЕНДА ПО БЛОКАМ»**. Покупка оправдана при цене, близкой к целевому или комфортному уровню входа, и после подтверждения технической и правовой жизнеспособности комплекса.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Производственная база, ул. Ремонтная, 11 – ЦИАН](#)
- [Производственно-складской объект 350 м², ул. Тракторная, 9 – ЦИАН](#)
- [Производственный корпус 5 075,3 м², ул. Крупской, 50 – ЦИАН](#)
- [Помещение 2 015,9 м², ул. Крупской, 50 – ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 12,63 сот., ул. Коростова, 32 – ЦИАН](#)
- [Коммерческий участок 1,54 сот., Луговая ул., 5 – ЦИАН](#)
- [Складское здание 401 м², Нагорная ул., 22 – ЦИАН](#)
- [Список коммерческих помещений в Усолье-Сибирском – ЦИАН](#)
- [Список коммерческих участков в Усолье-Сибирском – ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Проверка экспозиции объекта по адресу ул. Бурлова, 6 – adresglob.ru](#)

АРЕНДА

- [Производственно-складское помещение 1300 м², Комсомольский просп., 126 – ЦИАН](#)
- [Помещение 500 м², Молотовая ул., 99 – ЦИАН](#)
- [Офис 55 м², ул. Ленина, 79 – ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 20 сот., Центральный мкр – ЦИАН](#)
- [Коммерческая земля 11,3 сот., Кирпичная ул. – ЦИАН](#)
- [Список помещений в аренду в Усолье-Сибирском – ЦИАН](#)
- [Список складских помещений в Усолье-Сибирском – AFY](#)

[Ссылка на карту](#)