

ДАТА АНАЛИЗА: 26.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: Московская обл, г Сергиев Посад,
тер. ТСН СНТ Вербя Парк, д 5

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЕЛКА

Московская обл., г.о. Сергиево-Посадский, тер. Индустриального парка М-8, д. 5
Имущественный комплекс · Имущественный комплекс производственного назначения
Дата анализа: 26.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Имущественный комплекс производственного назначения
	Площадь	2671,2 м ² зданий и сооружений на земельном участке 7500 м ²
	Адрес / район / микролокация	Московская обл., г.о. Сергиево-Посадский, тер. Индустриального парка М-8, д. 5; промышленная площадка М-8, район с. Сватково
	Формат	Основной производственный корпус + 2 холодных склада + каркасно-тентовое здание + навес + открытая производственно-складская территория

	Текущее использование	Действующее производство винилового сайдинга и сопутствующих фасадных изделий
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	100–115 млн ₽
	Ориентир	≈ 37 435–43 050 ₽/м² по общей площади комплекса
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Аренда/эксплуатация как производственно-складского комплекса с минимальными улучшениями: ориентир эффективного потока 0,90–1,02 млн ₽/мес., 337–382 ₽/м²/мес. по общей площади, потенциальная доходность 10–14% годовых в зависимости от цены входа
	Срок	2–4 мес. доведение и упаковка + 4–8 мес. поиск арендатора/стабилизация
	Альтернативный сценарий	Продажа конечному пользователю как готовой производственной площадки: 100–115 млн ₽, 37 435–43 050 ₽/м², срок экспозиции 6–12 мес.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Новый действующий производственный объект; промышленная локация внутри индустриального парка; подтвержденный производственный профиль; наличие двора и вспомогательных площадей
	Слабые стороны	Земельный участок используется по аренде; часть состава комплекса публично не подтверждена; адресная и площадная неоднозначность в источниках; спрос на крупный специализированный лот уже, чем на типовой склад
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	82–88 млн ₽, или 30 698–32 944 ₽/м². При таком входе рабочими становятся сценарии аренды комплекса и продажи конечному пользователю; ориентир по доходности: 12–15% годовых для арендного сценария и 30–40% ROI для сценария перепродажи
	Комфортный вход	72–78 млн ₽, или 26 954–29 199 ₽/м². Создает запас под CAPEX, сроки, торг и правовые/технические риски; позволяет устойчиво реализовывать аренду, продажу и смешанный сценарий, ориентир доходности: 14–17% годовых по аренде и 40–50% ROI по продаже
	Критично подтвердить до сделки	Права и условия аренды ЗУ 50:05:0120121:962, ЕГРН по зданию 50:05:0120121:1328, кадастровый статус вспомогательных объектов, фактические мощности/пожарные системы/вводы, корректный адресный контур объекта

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	Московская обл., г.о. Сергиево-Посадский, тер. Индустриального парка М-8, д. 5
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР(А)	Производственный корпус: 50:05:0120121:1328; земельный участок: 50:05:0120121:962
ТИП / НАЗНАЧЕНИЕ	Имущественный комплекс производственного назначения
СОСТАВ ЛОТА	Производственный корпус 1452,6 м ² ; холодный склад №1 — 300 м ² ; холодный склад №2 — 300 м ² ; каркасно-тентовое здание — 345,6 м ² ; навес на отдельном фундаменте — 273 м ² ; земельный участок — 7500 м ²

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

КОНФИГУРАЦИЯ	Основной современный производственный корпус с административной частью, отдельно стоящие вспомогательные холодные и навесные площади, открытый двор под хранение и маневрирование
СОСТОЯНИЕ	Объект фактически действует; по фото — современное рабочее состояние, новый производственный корпус, чистый промышленный пол, организованные офисные и производственные зоны
ИНЖЕНЕРИЯ	По описанию продавца заявлены газ, ГРПШ, внешняя котельная, 2 котла по 200 кВт, электромощность 650 кВт, центральный водопровод, канализация, ливневая канализация, вентиляция, чиллер и драйкулер; открытыми источниками подтверждены газовая проработка участка и развитие энергоснабжения индустриального парка, но параметры именно объекта влияют на экономику и требуют подтверждения документами
ДОСТУП / ЛОГИСТИКА	Подъезд грузового транспорта, открытая территория, складирование и отгрузка с двора, формат пригоден для работы еврофур и вилочной техники по фотофиксации
ДЕЛИМОСТЬ	Физически читается делимость на основной теплый корпус и бюджетные вспомогательные площади; это важно для сценария аренды и перепаковки

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ

Территория действующего муниципального индустриального парка М-8, промышленное окружение с действующими резидентами

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Локация связана с трассами М-8 и А-108; для округа характерна хорошая автомобильная доступность и промышленная логистика

ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ СПРОСА

В парке уже работают производственные резиденты; среда ориентирована на легкую и среднюю промышленность, строительные материалы и смежные производства

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ТЕРРИТОРИИ

Для парка публично подтвержден промышленный профиль, допустимость производств IV–V класса опасности и наличие инженерной инфраструктуры

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Исследована база не менее чем из 14 объявлений по продаже производственных и производственно-складских объектов в Сергиево-Посадском г.о. и ближайших конкурентных локациях, включая прямую микролокацию М-8, город Сергиев Посад, Краснозаводск, Богородское и расширяющие ориентиры по округу.

- **География базы:** 2 ориентира в контуре М-8/смежной микролокации, основная масса — город и район, расширение до округа использовано из-за тонкого рынка готовых производственных корпусов внутри самого парка.
- **Сильные стороны базы:** есть прямые аналоги производственных баз с территорией и мощностью, а также качественные производственно-складские корпуса сопоставимого масштаба.
- **Ограничения базы:** прямые аналоги именно действующих имущественных комплексов в индустриальном парке редки; часть рынка представлена либо складами класса В, либо более простыми базами, либо объектами с заметной технологической/бизнес-составляющей.
- **Надежность базы:** достаточна для определения ценового коридора и логики ликвидности, но требует осторожности при переносе верхних ставок и верхних цен на специализированный производственный комплекс.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	CIAN / 324015941	пгт Богородское, 124А	1150 м ²	45 000 000 ₽	39 131 ₽/ м ²	Производственная база, 0,66 га, высота 6 м, 200 кВт, АБК	Меньше по масштабу, проще состав комплекса, вне индустриального парка	– по локации и масштабу, базовый ориентир ниже- среднего сегмента
2	Move / 9293765275	Краснозаводск, пл. Рдултовского, 1	1400 м ²	45 000 000 ₽	32 143 ₽/ м ²	Производственное здание, 0,63 га, 150 кВт, автономное отопление	Сопоставимый размер корпуса, но объект старше и проще по качеству	– к цене объекта
3	CIAN / 299294002	Сергиев Посад, Пограничная ул., 28А	7898 м ²	293 000 000 ₽	37 098 ₽/ м ²	Производственно-складской комплекс, класс В, высота 6,5 м	Существенно крупнее, более складской формат	– по размеру; подтверждает нижнюю часть коридора для крупных лотов

4	Move / 9294279323	Краснозаводск, пл. Рдултовского, 2	3160 м²	75 000 000 ₽	23 734 ₽/м²	Отдельно стоящее производственное здание, 2 этажа, центральные коммуникации	Крупнее и, вероятно, менее современный продукт	– сильный ориентир для нижней границы крупных неделимых лотов
5	CIAN / 316918363	Сергиев Посад, Фабричная ул., 4А/6с2	1486 м²	130 000 000 ₽	87 484 ₽/м²	Склад класса В, высота 6,8 м	Более ликвидный складской продукт в сильной городской локации	+ верхний ориентир качества, но завышает цену для предметного объекта
6	CIAN / 327028528	Сергиев Посад, Стахановская ул., 1Е	2300 м²	260 000 000 ₽	113 043 ₽/м²	Производственное помещение, высота 8 м	Городская локация, верхний сегмент, иной класс качества	+ как верх рынка; не типовой ориентир для оценки

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Полный наблюдаемый диапазон** по массиву широкий: от 23 734 до 113 043 ₽/м² по зданиям; рыночный рабочий коридор для производственных баз и комплексов данного профиля – примерно 32 000–55 000 ₽/м², верх рынка характерен уже для более качественных складских или городских продуктов.
- **Типовая рыночная цена** для рассматриваемого кейса как готовой производственно-складской площадки – около 37 000–43 000 ₽/м² по общей площади комплекса, что соответствует 100–115 млн ₽.
- **Типовой покупатель** – собственник-пользователь: производитель стройматериалов, переработчик пластмасс, light industrial, склад-производство с двором и вспомогательными площадями.
- **Ликвидность** умеренно низкая: типовой срок экспозиции для продажи таких объектов 6–12 мес.; на срок сильнее всего влияют подтвержденность инженерии, правовой статус земли, делимость и понятность производственного сценария.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по локальному рынку количественно не подтвержден, но сегмент переговорный; наиболее вероятен торг через цену и условия сделки.
- **Влияние размера лота:** мелкие блоки и базы до 1000–1500 м² обычно удерживают более высокий уровень цен – ориентировочно 39 000–55 000 ₽/м² при рабочей ликвидности; средние лоты 1500–3000 м² торгуются ближе к 32 000–45 000 ₽/м²; крупные комплексы 3000+ м² чаще уходят в диапазон 24 000–37 000 ₽/м² и продаются дольше.
- **Практический вывод:** объекту помогает не только “цех”, но и формат комплекса с территорией и бюджетными вспомогательными строениями; это расширяет круг конечных пользователей, но не переводит актив в премиальный городской сегмент.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для арендного анализа использован массив из 8 репрезентативных объявлений, дополненный обзором более широкого рынка города и района, где по открытым площадкам наблюдается около 20–28 производственных предложений.

- **География базы:** Сергиев Посад, Хотьково, Скоропусковский, районные производственные локации.
- **Сильные стороны базы:** есть кластер теплых производственно-складских блоков на Фабричной улице, а также более бюджетные и более качественные объекты для проверки диапазона ставок.
- **Ограничения базы:** в самой микролокации М-8 прямых арендных аналогов почти нет; часть рынка представлена складами, а не полноценными производственными комплексами.
- **Надежность базы:** достаточна для обоснования ставки основного корпуса и вспомогательных площадей, а также для понимания эффекта деления на блоки.

- **Условия рынка:** встречаются УСН и НДС, КУ часто не включены, депозит обычно 1 мес., каникулы и включенное отопление распространены как инструмент торга.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	Move / 9293798693	Сергиев Посад, Фабричная ул., 4А/6с3	1470 м²	1102 500 Р/мес.	750 Р/м²/ мес.	Класс В, 150 кВт, центральные коммуникации	Более качественный складской продукт, сильная городская локация	+ завышает ставку для объекта
2	CIAN / 313463542	Сергиев Посад, Фабричная ул., 7А	980 м²	539 000 Р/ мес.	550 Р/м²/ мес.	КУ и электричество отдельно	Меньше, городской кластер, меньше мощность	Базовый ориентир теплого корпуса
3	Move / 9292882611	Сергиев Посад	1750 м²	755 500 Р/ мес.	431,71 Р/ м²/мес.	Под производство/ склад	Менее выраженный качественный уровень	– к ставке объекта
4	Move / 9293329230	рп Скоропусковский	258 м²	90 300 Р/ мес.	350 Р/м²/ мес.	Неутепленное, 30 кВт	Ближе по районной логике, но холодный формат	– ориентир для холодных и вспомогательных площадей
5	CIAN / 323317869	Хотьково, Полевая ул., 2Б	494,7 м²	395 760 Р/ мес.	800 Р/м²/ мес.	Теплое, 300 кВт, охраняемая территория	Существенно меньше, более высокая ставка малого блока	+ подтверждает премию мелких теплых блоков
6	CIAN / 327031505	Сергиев Посад, Строительная ул., 1А	2000 м²	1200 000 Р/мес.	600 Р/м²/ мес.	НДС и коммунальные включены	Более складской формат, выше потолок	+ как ориентир верхней середины

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон ставок** по релевантному рынку – 350–800 Р/м²/мес.; основная рабочая зона теплых производственно-складских помещений – 430–600 Р/м²/мес.
- **Типовая ставка** для основного теплого корпуса объекта – 450–550 Р/м²/мес.; для холодных и навесных вспомогательных площадей – 200–350 Р/м²/мес.
- **Типовой арендатор** – МСП и средние производственные пользователи: переработка, сборка, стройматериалы, light industrial, склад-производство с двором и круглосуточным доступом.
- **Типовые условия** рынка – депозит 1 мес., КУ часто отдельно, нередко используются каникулы и включенное отопление как способ снижения эффективной ставки.
- **Ликвидность** выше у блоков 500–1000 м²; крупные лоты 1500+ м² сдаются дольше и требуют либо лучшего качества, либо более гибкой нарезки.
- **Дисконт “заявлено → факт”** напрямую не измеряется по открытым данным, но рынок активно торгуется через условия: каникулы, включение отопления, эксплуатацию и поэтапный ввод.
- **Влияние размера блока:** мелкие теплые блоки до 500 м² могут держать 700–800 Р/м²/мес.; средние блоки 500–1000 м² – 500–600 Р/м²/мес. и являются наиболее ликвидными; крупные блоки 1000–2000 м² чаще находятся в диапазоне 350–600 Р/м²/мес. и требуют более долгого поиска арендатора.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент производственно-складской недвижимости округа остается узким и адресно кластеризованным. Основной спрос — со стороны пользователей, а не пассивных инвесторов. Для рассматриваемого объекта это означает, что главная рыночная ценность — не “квадратные метры сами по себе”, а готовность площадки к производству, наличие двора, инженерии и понятного сценария запуска.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
АРЕНДА/ЭКСПЛУАТАЦИЯ КОМПЛЕКСА КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО- СКЛАДСКОЙ ПЛОЩАДКИ	Рынок аренды теплых производственных блоков поддерживает 450–550 ₽/м²/мес. по основному корпусу; у объекта есть действующая производственная конфигурация, двор и вспомогательные площади	Производитель стройматериалов, переработчик пластмасс, light industrial, склад-производство	Провести минимальную перепакровку, разделить основной корпус и вспомогательные площади в коммерческом предложении, оформить рыночную упаковку объекта	Наиболее реалистичный поток, более широкая база пользователей, возможность сдать комплекс целиком или частично
ПРОДАЖА КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ КАК ГОТОВОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ	Продажный рынок для производственных баз 1–3 тыс. м² в округе находится в рабочем диапазоне 32–55 тыс. ₽/м²; объект новый, в индустриальном парке, с подтвержденным производственным профилем	Собственник-пользователь: производственная компания, переработчик, складско-производственный оператор	Упаковать объект как готовый завод/производственную базу, выделить подтвержденную инженерию, состав комплекса и сценарии использования двора	Монетизация единым лотом без операционного управления; лучший эффект достигается при сильной правовой и технической упаковке
СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ: ЧАСТИЧНАЯ СДАЧА + ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА СТАБИЛИЗИРОВАННОГО АКТИВА	Рынок лучше воспринимает заполненный или частично заполненный объект; делимость комплекса позволяет запускать поток до продажи	Сначала арендаторы основного корпуса и вспомогательных площадей, затем инвестор или конечный пользователь	Сдать основной корпус и/или часть дворово-складских площадей, стабилизировать поток, затем продавать объект как работающую производственную площадку	Повышает инвестиционную понятность, но требует времени и управления; подходит при входе ниже рыночного

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	САРЕХ / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда/ эксплуатация комплекса	Основной корпус: 1452,6 м ² × 450–550 ₽/м ² /мес.; вспомогательные площади: 1218,6 м ² × 200– 300 ₽/м ² /мес.; валовый поток 0,90–1,16 млн ₽/мес.; эффективный поток 0,90– 1,02 млн ₽/мес.; 10,8–12,2 млн ₽/год	6–12 мес. (2–4 мес. доведение + 4–8 мес. поиск арендатора/ стабилизация)	3–6 млн ₽ на упаковку, локальный ремонт, запуск эксплуатации; риск — зависимость ставки от подтвержденной инженерии и статуса вспомогательных объектов	72–98 млн ₽	10–14% годовых	Нерелевантен в классическом виде для бессрочного hold-сценария	Основной рабочий сценарий
Продажа как есть конечному пользователю	Цена реализации 100–115 млн ₽; 37 435–43 050 ₽/м ² по общей площади	6–12 мес. экспозиция/ сделка	1–3 млн ₽ на юридическую и коммерческую упаковку; риск — узкий спрос на крупный специализированный лот	70–86 млн ₽	24–45% годовых	30–50%	Доходность достигается только при входе ниже рыночного диапазона конечного покупателя
Смешанный сценарий: аренда + последующая продажа	Эффективный поток 0,90– 1,00 млн ₽/мес.; стабилизация 9–12 мес.; предполагаемая цена последующей продажи 105–120 млн ₽	12–18 мес. суммарно	4–8 млн ₽; риск — срок стабилизации и зависимость от подтвержденной документации по комплексу	75–90 млн ₽	12–18% годовых	30–45%	Работает при покупке с дисконтом и готовности к управлению

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют подтвержденные электрические мощности, отопление, вода/канализация и пожарные системы: без них арендная ставка и круг пользователей заметно сужаются.
- Сценарий продажи чувствителен к правовому режиму земли: аренда ЗУ и неоформленные вспомогательные объекты сокращают цену и удлиняют экспозицию.
- Арендная модель чувствительна к делимости: сдача целиком упрощает управление, но снижает ставку за м²; сдача по частям повышает ставку, но увеличивает срок и операционную сложность.
- Смешанный сценарий чувствителен к сроку стабилизации: сдвиг на 3–6 мес. заметно снижает годовую доходность.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: до 95 млн ₽, или до 35 564 ₽/м². При таком входе еще работает сценарий аренды как производственно-складского комплекса и ограничено — продажа конечному пользователю при хорошем рыночном позиционировании. Ориентир по доходности: около 10–12% годовых по аренде и нижняя граница приемлемой доходности по продаже.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 82–88 млн ₽, или 30 698–32 944 ₽/м². Это основной рабочий диапазон: при нем проходят и аренда, и продажа конечному пользователю, и смешанный сценарий. Ориентир доходности: 12–15% годовых по аренде и 30–40% ROI по продаже/смешанному сценарию.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 72–78 млн ₽, или 26 954–29 199 ₽/м². Такой вход создает запас под CAPEX, срок, торг и правовые риски. При нем устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии. Ориентир доходности: 14–17% годовых по аренде и 40–50% ROI по продаже или смешанной стратегии.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Неполная подтвержденность состава комплекса	данные	Высокий	Цена / срок / реализуемость	Опирайтесь в переговорах на подтвержденную часть и отдельно фиксировать статус вспомогательных строений	ЕГРН, техплан, экспликация, пообъектный перечень: склады, тентовое здание, навес
Арендный статус земельного участка	юр	Высокий	Цена / срок / ликвидность / реализуемость	Закрепить экономику сделки с учетом права аренды и условий пользования землей	Договор аренды ЗУ 50:05:0120121:962, срок, арендная плата, условия пролонгации/выкупа, ограничения
Нехватка критичной информации по инженерии и пожарным системам	данные	Высокий	Ставка / вакансия / CAPEX / реализуемость	Закладывать консервативный CAPEX и не переносить верхние рыночные ставки без техподтверждения	ТУ, акты присоединения, лимиты по кВт, газу, воде, канализации, АПС/АУПТ, вентиляции, отоплению
Расхождение по адресу и идентификации объекта в источниках	процедура	Средний	Срок / реализуемость / юридическая чистота	Привязать сделку к кадастровым номерам и корректному ФИАС-адресу	Сверка адресов “тер. Индустриального парка М-8, д. 5” и альтернативного адресного контура в правоустанавливающих документах
Расхождение по площади основного корпуса	данные	Средний	Цена / ставка / расчеты	Использовать в сделке только подтвержденную площадь	Выписка ЕГРН и техдокументация по 50:05:0120121:1328
Узкий спрос на продажу крупного специализированного лота	рынок	Средний	Срок / цена	Позиционировать объект не только как “завод”, но и как многоформатную производственную базу	Реакция рынка на упаковку “производство” vs “производственно-складской комплекс”
CAPEX на запуск альтернативного пользователя	тех	Средний	CAPEX / ставка / срок	Ограничивать сценарии теми профилями, которые близки к существующей инженерии и логистике	Перечень остающегося/вывозимого оборудования, адаптивность помещений под нового пользователя

Операционная сложность
управления комплексом при
мультиаренде

процедура

Средний

Вакансия / ставка /
срок / CAPEX

Выбирать мультиаренду только при
наличии отдельной логистической
схемы и отдельного учета

Схема въезда, разгрузки, учета ресурсов,
фактическая делимость двора и корпусов

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Перед нами новый действующий производственный комплекс в индустриальном парке М-8, ориентированный на выпуск фасадных полимерных материалов. Как инвестиционный кейс это не “просто склад”, а производственно-складская площадка с двором, вспомогательными строениями и промышленным окружением. Рыночный диапазон продажи для конечного покупателя оценивается в 100–115 млн ₽. Реалистичный арендный ориентир по основному корпусу — 450–550 ₽/м²/мес., по вспомогательным холодным площадям — 200–350 ₽/м²/мес., что дает эффективный поток порядка 0,90–1,02 млн ₽/мес. Определяющими для стоимости являются не только площадь, но и подтвержденная инженерия, статус земли, оформленность вспомогательных объектов и способность комплекса работать как единая производственная площадка.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Новый и фактически действующий производственный объект.
- Расположение в промышленном кластере с подтвержденным профильным режимом использования.
- Наличие дворовой логистики, открытого хранения и вспомогательных площадей.
- Подтвержденный производственный профиль, понятный конечному пользователю.
- Потенциал как для эксплуатации, так и для продажи конечному производственному пользователю.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Земельный участок по имеющимся данным используется на праве аренды, что ограничивает премию к цене.
- Часть состава комплекса публично не подтверждена кадастрово и технически.
- Есть расхождение по адресу и площади корпуса в разных источниках.
- Продажа единым крупным лотом имеет более узкий круг покупателей, чем типовой городской склад.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА/ЭКСПЛУАТАЦИЯ КОМПЛЕКСА КАК ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ ПЛОЩАДКИ С МИНИМАЛЬНЫМИ УЛУЧШЕНИЯМИ. Она выбрана как основная по трем причинам. Во-первых, рынок аренды в округе подтверждает рабочий коридор ставок для теплого производственного корпуса и бюджетных вспомогательных площадей. Во-вторых, сам объект уже имеет производственную конфигурацию, двор и вспомогательные строения, то есть лучше всего монетизируется не как абстрактная недвижимость, а как готовая площадка под пользователя. В-третьих, арендный сценарий меньше зависит от “идеальной” продажной упаковки и позволяет переждать рынок, одновременно подтверждая полезность комплекса реальным потоком.

АЛЬТЕРНАТИВА — ПРОДАЖА КОНЕЧНОМУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ. Этот сценарий также реалистичен, но менее приоритетен как базовый, потому что рынок покупки таких лотов уже и сильнее чувствителен к правовым и техническим неопределенностям. Он становится сильным только при хорошем входе и после устранения ключевых red flags по земле, адресации и составу комплекса.

СМЕШАННЫЙ СЦЕНАРИЙ АРЕНДА + ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА дает хорошую экономику при дисконте на входе, но требует большего времени, операционного управления и качественной стабилизации. Поэтому это не первый выбор, а рабочая альтернатива для инвестора, готового держать объект 12–18 мес.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЙ ПРАВОВОЙ И ФИЗИЧЕСКИЙ СОСТАВ КОМПЛЕКСА.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на цену, срок сделки и применимость сценариев аренды и продажи. Если часть строений не оформлена или оформлена иначе, чем заявлено, фактическая стоимость лота и его ликвидность снижаются. Главное действие — сверка ЕГРН, техплана и состава объекта по каждому элементу.

02

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА.

Для производственного комплекса земля — один из основных носителей стоимости. Если участок находится в аренде на ограничительных условиях, это влияет и на цену продажи, и на возможность финансирования покупателя, и на уверенность арендатора в долгосрочной эксплуатации. Главное действие — анализ договора аренды ЗУ, срока, платежей, ограничений и возможности выкупа/продлонгации.

03

НЕПОДТВЕРЖДЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ И ПОЖАРНЫЕ СИСТЕМЫ.

Для производственного объекта именно инженерия определяет круг пользователей, ставку аренды и CAPEX на запуск. Без документального подтверждения мощностей и систем безопасности нельзя уверенно переносить на объект верхние рыночные ориентиры. Главное действие — аудит фактических подключений, лимитов и исполнительной документации.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим ориентиром по объекту является **ЦЕЛЕВОЙ ВХОД 82–88 МЛН Р**. Именно этот диапазон дает баланс между арендной доходностью, возможностью последующей продажи и запасом под риски текущей неопределенности. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД ДО 95 МЛН Р** допустим только при сильном подтверждении инженерии, правового состава и готовности объекта к немедленной эксплуатации. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 72–78 МЛН Р** предпочтителен, если сделка происходит до полной верификации или если инвестор планирует смешанный сценарий с управлением и перепакровкой.

До сделки критично подтвердить: правовой статус и условия аренды земельного участка, ЕГРН и техдокументацию по основному корпусу, кадастровый статус вспомогательных объектов, документально подтвержденные мощности и системы безопасности, а также корректный адресный контур. Первые действия после входа зависят от выбранной стратегии: при арендной модели — упаковка объекта по блокам, подготовка коммерческого предложения и запуск маркетинга по целевым промышленным пользователям; при продажной модели — юридическая и техническая упаковка лота как готовой производственной площадки с отдельным акцентом на инженерию, двор и сценарии использования.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как инвестиционный кейс только при входе ниже диапазона конечного рыночного покупателя. Наиболее рациональная логика — покупать с дисконтом, опираясь на сценарий аренды/эксплуатации как базовый, а продажу конечному пользователю рассматривать как сильную альтернативу после устранения ключевых юридических и технических неопределенностей.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Земельный участок 5208 сот., индустриальный парк М-8 — CIAN](#)
- [Земельный участок 9 га, индустриальный парк М-8 — CIAN](#)
- [Промышленный участок 75 сот., Скоропусковский — CIAN](#)
- [Производственно-складской комплекс 7898 м², Пограничная ул. — CIAN](#)

АРЕНДА

- [Производственно-складской комплекс 1470 м², Фабричная ул. — Move.ru](#)
- [Производственно-складской ангар 980 м², Фабричная ул. — CIAN](#)
- [Производственное помещение 1750 м², Сергиев Посад — Move.ru](#)
- [Производственное помещение 258 м², Скоропусковский — Move.ru](#)

- [Склад 1486 м², Фабричная ул. — CIAN](#)
- [Производственная база 1150 м², Богородское — CIAN](#)
- [Производственное помещение 3160 м², Краснозаводск — Move.ru](#)
- [Производственное здание 1400 м², Краснозаводск — Move.ru](#)
- [Производство 2300 м², Стахановская ул. — CIAN](#)

- [Тёплое производственно-складское здание 494,7 м², Хотьково — CIAN](#)
- [Склад 1000 м², Московское ш. — CIAN](#)
- [Склад 2000 м², Строительная ул. — CIAN](#)
- [Склад 500 м², Хотьково, Заводская ул. — CIAN](#)

[Ссылка на карту](#)