

ДАТА АНАЛИЗА: 16.06.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ

ОБЪЕКТ: нежилое складско-производственное здание 2 660,5 м² с участком 3 155 м², Красноярск, ул. Калинина.

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Объект можно рассматривать как инвестиционный кейс дисконтной покупки складско-производственного здания, но только при входе с существенным запасом к юридическим, техническим и CAPEX-рискам.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОГИКА

Потенциал держится на разрыве между спецформатом банкротной реализации и нормализованным рынком крупных производственно-складских баз Красноярска. Базовая логика заработка – покупка с дисконтом, затем юридическая и техническая упаковка и перепродажа профильному пользователю.

ГЛАВНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Платить выше базового уровня входа нельзя без подтверждения титула после торгов, состава сетей, инженерии, складских параметров и фактической пригодности здания под складскую эксплуатацию.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

МЕТРИКА	ЗНАЧЕНИЕ	ЧТО ОЗНАЧАЕТ
Базовая цена выхода / оценочный ориентир	95–115 МЛН РУБ.	Основной ориентир перепродажи после юридической и технической упаковки
Целевой вход	55–60 МЛН РУБ.	Зона, где инвестиционный потенциал выглядит наиболее защищённым
Максимальный вход	70 МЛН РУБ.	Допустим только после подтверждения базовой юридической и технической пригодности
Потенциальная маржа	30–45%	Индикативно к полной вложенной базе при целевом входе и выходе 95–115 млн руб.
Защитный / быстрый выход	70–85 МЛН РУБ.	Проверка downside-сценария

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Отдельно стоящий формат здания.
- Площадь и участок подходят для складско-производственного и B2B-использования.
- Есть признаки подъезда, разгрузочной функции и фактической эксплуатации.
- Рынок Красноярска подтверждает спрос на крупные производственно-складские базы.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Не подтверждены титул после банкротных торгов и состав переданного имущества.
- Не подтверждены высота, ворота, полы, отопление, мощности и пожарные системы.
- Участок 3 155 м² при здании 2 660,5 м² может ограничивать логистику и маневрирование.
- Нет арендатора, договора и подтверждённого арендного потока — объект нельзя подавать как готовый арендный бизнес.

ЧТО КРИТИЧНО ПОДТВЕРДИТЬ

- ЕГРН по зданию и участку, переход права, обременения и итог торгов.
- Состав лота, права на участок, сети и инженерную инфраструктуру.
- Высоту, ворота, пандус или разгрузку, полы, отопление, пожарную систему и мощность.
- CAPEX на доведение до пригодного складско-производственного состояния.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА: кейс интересен не как готовый доходный актив, а как дисконтная покупка с последующей упаковкой. Базовая рекомендация по входу — 55–60 млн руб.; вход до 70 млн руб. оправдан только после сильного due diligence.

01

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

Адрес	Красноярск, ул. Калинина, 55, стр. 3	Локация промышленно-утилитарного характера
Тип объекта	Нежилое здание	Складско-производственный / утилитарный формат указан как вероятный фактический профиль использования
Площадь здания	2 660,5 м ²	Крупный формат, сопоставимый с рынком производственно-складских баз
Участок	3 155 м ²	Функционально важен для подъезда, разгрузки и маневрирования, но относительно площади здания может быть ограничивающим фактором
Состав лота	Здание + участок	Ключевое значение имеет подтверждение состава передаваемого имущества и прав на инфраструктуру
Правовой контур	Банкротная / процедурная реализация	Это влияет на цену входа, сроки сделки и требования к юридической проверке
Состояние	Рабочее, но не современное	Вероятно потребует базовой упаковки и частичного доведения до рыночного состояния
Подъезд и разгрузка	Есть признаки	Функционально важно для складского сценария, но параметры нужно подтверждать документально и технически
Инженерия	Подтверждение отсутствует	Состав сетей, отопление, мощности, водоснабжение, канализация и пожарная инфраструктура критичны для цены и CAPEX
Складские параметры	Подтверждение отсутствует	Высота, ворота, полы, пандус и пригодность под складскую эксплуатацию являются ключевыми для сценария перепродажи и аренды
Делимость	Только как гипотеза	Без поэтажных планов, инженерного разделения и пожарных отсеков не может использоваться как факт
Микролокация	B2B-окружение	Поддерживает профильного пользователя складско-производственного формата
Транспортная рамка	Индустриальная доступность	Для объекта важна не витринность, а рабочая логистика и подъезд

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА: покупается крупный утилитарный объект, где стоимость определяется не только площадью, но прежде всего рабочей логистикой, инженерией и юридической чистотой передачи.

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для ценового ориентира использован рынок крупных производственно-складских баз Красноярска, сопоставимых по формату и масштабу. Основной вывод опирается не на весь разброс предложений, а на наиболее сопоставимые крупные утилитарные объекты около 2 500–3 000 м².

Сильная сторона базы – наличие примеров по близкой площади и схожему функциональному профилю. Ограничение базы – рынок неоднороден: часть объектов представляют более сильные комплексы, многокомпонентные лоты или меньшие и более ликвидные блоки, поэтому верхние значения нельзя переносить на объект механически.

Надёжность вывода достаточна для определения рабочего коридора перепродажи, но не для оптимистичного входа без подтверждения физики здания и юридического контура.

2.1.2. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПРОДАЖИ

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ	ОГРАНИЧЕНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ
1	Цимлянская, 35г	Наиболее сопоставимый крупный ориентир	2 802 м ²	99 млн руб.	35 332 руб./м ²	Нижнюю часть рабочего диапазона по крупным утилитарным базам	База из нескольких строений
2	26 Бакинских Комиссаров, 1Е/286	Наиболее сопоставимый крупный ориентир	2 588,6 м ²	117,78 млн руб.	45 502 руб./м ²	Середину рынка по близкой площади	Многокомпонентный комплекс
3	Параютная, 88	Верх рабочего диапазона	3 000 м ²	160 млн руб.	53 333 руб./м ²	Верхний уровень для крупных баз при лучшей упаковке	Выглядит сильнее по инженерии и качеству продукта
4	Калинина, 76И	Размерный / микролокационный upside	1 300 м ²	95 млн руб.	73 077 руб./м ²	Премии меньшего лота и лучшую ликвидность по м ²	Почти вдвое меньше, цену за м ² нельзя переносить напрямую
5	Экспозиция самого объекта на торгах	Нижний ориентир спецформата реализации	2 660,5 м ²	34,647 млн руб.	около 13 023 руб./м ²	Аргумент торга и влияние процедурного контура на ожидания рынка	Не аналог и не рыночная стоимость объекта

Рабочий рыночный коридор по сопоставимым крупным базам подтверждается уровнем **35–53 ТЫС. РУБ./М²**. Для инвестиционного решения этот рынок нормализован в ориентир выхода **95–115 МЛН РУБ.**: нижняя часть диапазона учитывает риски и базовую упаковку, верхняя – возможна только при подтверждении технической пригодности и

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Применимый ориентир для объекта – рынок крупных производственно-складских баз, а не малых более ликвидных лотов и не современные high-спес склады.
- Рабочий диапазон по наиболее сопоставимым объектам – **35–53 тыс. руб./м²**, что поддерживает нормализованный выход **95–115 млн руб.**
- Цену поддерживают отдельно стоящий формат, крупная площадь, B2B-окружение и признаки подъезда / разгрузки.
- Цену ограничивают процедурный контур реализации, неясность инженерии и складских параметров, а также сравнительно небольшой участок для такой площади здания.
- Меньшие лоты около **1 000–1 500 м²** обычно стоят дороже по м² и продаются ликвиднее, но это не доказывает возможность деления рассматриваемого объекта и не должно становиться базой входа.
- Банкротная экспозиция объекта по **34,647 млн руб.** – это нижний ориентир спецформата реализации и аргумент торга, а не рыночная стоимость.

Вывод по рынку: рынок подтверждает перепродажный ориентир 95–115 млн руб., но только как цену после базовой юридической и технической упаковки. Верхние ориентиры требуют лучшего качества продукта, а нижние связаны со стрессовым форматом реализации.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Арендный рынок использован как проверка доходного потенциала, а не как подтверждённый поток. База включает крупные складско-производственные блоки, сопоставимые по масштабу или полезные как ориентиры по ставке и по влиянию размера.

Сильная сторона базы – наличие примеров по крупным блокам. Ограничение – условия аренды и фактическое качество помещений раскрыты неполно, а применимость ставки зависит от подтверждения высоты, ворот, отопления, пожарной системы и доступа.

2.2.2. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ АРЕНДЫ

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА ЗА ЕД./ МЕС.	МЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ	ФОРМАТ	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ
1	Пограничников, 28	Рабочий ориентир	2 400 м ²	около 450 руб./ м ² /мес.	около 1,08 млн руб./мес.	целиком	Рабочую ставку для крупного блока
2	Парашютная, 88	Верх рабочего диапазона	3 000 м ²	около 483 руб./ м ² /мес.	около 1,45 млн руб./мес.	целиком	Верх ставки для крупного качественного продукта
3	Томская, 4с8	Нижняя часть рабочего диапазона	1 128 м ²	около 395 руб./ м ² /мес.	около 0,45 млн руб./мес.	блок	Нижнюю часть рыночной ставки
4	Полигонная, 8Д	Верхний фон	–	около 700 руб./ м ² /мес.	–	качественный складской продукт	Показывает верх рынка, не применимый как база

5	Маерчака, 49Ас1	Микролокационный фон	370 м ²	около 459 руб./м ² /мес.	около 0,17 млн руб./мес.	малый блок	Фоновую ставку по меньшему и более ликвидному формату
---	-----------------	----------------------	--------------------	-------------------------------------	--------------------------	------------	---

Ставка **350–500 РУБ./М²/МЕС.** используется как рыночный ориентир для условного доходного сценария. Это не подтверждённая ставка именно данного объекта и не договорный поток.

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для крупного блока такого масштаба применим ориентир **350–500 руб./м²/мес.**; расчётная точка – **420 руб./м²/мес.**.
- Потенциальный валовый арендный поток до вычета потерь и расходов составляет **0,93–1,33 млн руб./мес.** или **11,17–15,96 млн руб./год.**
- Расчётный чистый операционный доход после vacancy / OPEX может находиться в диапазоне **7,8–11,2 млн руб./год**, но это только индикативный расчёт.
- Размер блока влияет на ликвидность: меньшие площади обычно сдаются быстрее и дороже по м², но применимость деления к объекту не подтверждена.
- Ставки уровня **700–800 руб./м²/мес.** относятся к более сильному продукту и не должны использоваться как база для объекта.

ВЫВОД ПО АРЕНДЕ: доходный потенциал у объекта есть, но арендный сценарий пока может использоваться только как дополнительная проверка допустимого входа, а не как подтверждённая база оценки.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Объект экспонировался в спецформате торгов по цене **34,647 МЛН РУБ.** Этот уровень не отражает обычную рыночную стоимость, но важен как сигнал о процедурном контуре реализации и как будущий аргумент торга со стороны покупателя.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА: рынок продажи подтверждает ориентир выхода после упаковки, а рынок аренды – лишь потенциальную вторую логику монетизации. Собственная банкротная экспозиция усиливает необходимость дисконта на входе.



СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Дисконтная покупка и перепродажа после юридической / технической упаковки	Основной рабочий	Рынок крупных производственно-складских баз поддерживает выход 95–115 млн руб.; спецформат реализации создаёт возможность дисконта на входе	Профильный складско-производственный пользователь / инвестор под собственную эксплуатацию	Закрывать юридические риски, подтвердить физику объекта, провести базовую упаковку и доведение	Основной путь монетизации; позволяет реализовать перепродажный потенциал при контролируемом CAPEX и сроке
Покупка под продажу профильному пользователю / собственное складско-производственное использование	Рабочий альтернативный	Поддерживается тем же рынком и фактическим утилитарным форматом объекта; осторожный ориентир выхода 90–110 млн руб.	Пользователь, которому нужен крупный рабочий объект без логики доходного актива	Подтвердить пригодность объекта для эксплуатации и устранить ключевые юридические ограничения	Сценарий поддерживает проверку выхода и расширяет круг покупателей
Формирование доходного объекта через сдачу целиком	Условный	Рынок аренды показывает ориентир 350–500 руб./м ² /мес.; расчёт возможен только при подтверждении физики, арендопригодной площади, CAPEX и OPEX	Крупный складской или производственный арендатор	Довести объект до арендопригодного состояния, выполнить стабилизацию и упаковку под доходный продукт	Даёт дополнительную инвестиционную логику, но пока не является подтверждённым потоком и не должен быть базой входа
Мультиаренда / сдача частями	Не использовать как базу входа	Потенциально поддерживается премией малых блоков по м ² , но делимость и инженерное разделение не подтверждены	Несколько малых и средних арендаторов	Организовать входы, ворота, разделение инженерии, пожарные отсеки и систему управления потоками	Может дать upside по ставке и ликвидности, но только при подтверждении условий реализации

ЛОГИКА СЦЕНАРИЕВ:

- Базовым выбран сценарий перепродажи после упаковки, потому что он лучше всего подтверждается рынком и меньше зависит от неподтверждённого операционного потока.
- Продажа профильному пользователю – рабочая альтернатива, которая поддерживает тот же ценовой ориентир и снижает зависимость от арендной истории.
- Доходный сценарий возможен только при подтверждении физики здания, CAPEX, OPEX и спроса арендатора.
- Мультиаренда показывает потенциальный upside, но не должна влиять на базовую цену входа.

ВЫВОД ПО СЦЕНАРИЯМ: объект имеет один основной рабочий сценарий и один поддерживающий альтернативный. Доходная логика существует, но пока остаётся условной и не должна подменять базовое инвестиционное решение.

04

ЭКОНОМИКА СЦЕНАРИЕВ

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС РАСЧЁТА	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ	РАЗУМНЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ОРИЕНТИР ГОДОВОЙ ДОХОДНОСТИ	КОММЕНТАРИЙ
Перепродажа после юридической / технической упаковки	Расчётный	Выход 95–115 млн руб.; потенциальная маржа 30–45% к полной вложенной базе при целевом входе	6–12 месяцев	5–15 млн руб.	55–60 млн руб.; максимум 70 млн руб.	Маржа индикативно 30–45%	Базовый сценарий инвестиционного решения
Продажа профильному пользователю	Расчётный	Осторожный выход 90–110 млн руб.; нормализованный ориентир 95–115 млн руб.	6–12 месяцев	Затраты в логике базовой упаковки	50–65 млн руб.; до 70 млн руб. только после сильной проверки	Зависит от подтверждения пригодности объекта	Поддерживающий сценарий, близкий к базовому по логике выхода
Сдача целиком с формированием доходного объекта	Индикативный	Ставка 350–500 руб./м ² /мес.; около 1,12 млн руб./мес. в расчётной точке; потенциальный валовый арендный поток 11,17–15,96 млн руб./год; расчётный чистый операционный доход 7,8–11,2 млн руб./год	6–18 месяцев	10–20+ млн руб.	50–65 млн руб.	Корректно не подтверждён без договора, OPEX и техпроверки	Не подтверждённый готовый арендный бизнес, а лишь доходный потенциал
Мультиаренда / сдача частями	Условный	Числа не используются как база входа	Зависит от перепланировки и стабилизации	Требует дополнительных вложений	Не использовать как основу входа	Не рассчитывается как базовая метрика	Upside-сценарий после подтверждения делимости

4.2. ПОЯСНЕНИЯ К ЭКОНОМИКЕ И РАСЧЁТНЫЕ МОСТЫ

- Мост «рынок → вход» для базового сценария строится от выхода **95–115 млн руб.** с учётом затрат **5–15 млн руб.**, срока **6–12 месяцев** и повышенного дисконта на юридические, технические и процедурные риски.
- Доходный сценарий использует только рыночный ориентир ставки: потенциальный валовый арендный поток не является подтверждённым чистым денежным потоком и не должен капитализироваться как готовый доход.
- Расчёты предварительные: до сделки нужно подтвердить титул, состав лота, инженерную инфраструктуру, складские параметры, CAPEX и отсутствие ограничений эксплуатации.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

СЦЕНАРИЙ	СТАТУС	РАЗУМНЫЙ ДИАПАЗОН ВХОДА	ДОХОДНОСТЬ	УЧИТЫВАТЬ В ИТОВОЙ РЕКОМЕНДАЦИИ?
Перепродажа после упаковки	Расчётный	55–60 млн руб.; максимум 70 млн руб.	Маржа индикативно 30–45% при целевом входе	Да
Продажа профильному пользователю	Расчётный	50–65 млн руб.; до 70 млн руб. после сильной проверки	Зависит от подтверждения пригодности	Да
Сдача целиком	Индикативный	50–65 млн руб.	Не использовать как подтверждённую базу входа	Только как дополнительная проверка
Мультиаренда	Условный	Не использовать как основу входа	Не рассчитывается как база	Нет

УРОВЕНЬ ВХОДА	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА М ²	СЦЕНАРИИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ	ЗАПАС ПРОЧНОСТИ	УСЛОВИЯ ПРИМЕНИМОСТИ
Максимальный	70 МЛН РУБ.	около 26 311 руб./м ²	Базовый сценарий перепродажи; продажа профильному пользователю	Ограниченный	Допустим только после подтверждения базовой юридической и технической пригодности
Целевой	55–60 МЛН РУБ.	около 20 672–22 552 руб./м ²	Базовый сценарий перепродажи; продажа профильному пользователю; условный доходный сценарий как дополнительная проверка	Рабочий	Основная рекомендуемая зона входа
Комфортный	40–45 МЛН РУБ.	около 15 034–16 914 руб./м ²	Практически все реалистичные сценарии с запасом	Высокий	Даёт резерв на CAPEX, сроки, торг и отклонения от базовых допущений
Выше максимального	СВЫШЕ 70 МЛН РУБ.	свыше 26 311 руб./м ²	Сценарии сжимаются по марже	Низкий	Рассматривать только при сильном подтверждении техбазы и заранее понятной монетизации

ВЫВОД ПО ЭКОНОМИКЕ: инвестиционный смысл устойчиво появляется в зоне 55–60 млн руб. Вход до 70 млн руб. возможен, но уже чувствителен к любой просадке по выходу, сроку или CAPEX; комфортная зона 40–45 млн руб. создаёт полноценный запас прочности.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ / ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ
Юридический / процедурный риск после банкротных торгов	юр / процедура	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Проводить сделку только после полной юридической верификации прав и ограничений	ЕГРН, итог торгов, переход права, обременения, споры, аресты
Неясность технических и складских параметров	тех	Высокий	Цена, ставка, CAPEX, реализуемость	Делать вход только после очного технического обследования и фиксации параметров	Высота, ворота, полы, пандус, отопление, мощность, пожарная система, вода, канализация
Неясный состав сетей, участка и инфраструктуры	тех / юр	Высокий	CAPEX, ставка, реализуемость, срок	Проверить права на инфраструктуру и фактическую возможность эксплуатации	Права на сети, договоры подключения, границы участка, сервитуты, подъезд фур, маневрирование
Нехватка критичной информации по CAPEX	данные	Средний	Цена, CAPEX, доходность	Закладывать консервативный дисконт до подтверждения сметы и состава работ	Фактический объём доведения до пригодного складско-производственного состояния
Ограниченность участка относительно площади здания	рынок / тех	Средний	Цена, ставка, реализуемость	Оценивать объект через реальную логистику, а не только через площадь здания	Разгрузка, разворот, парковка, складирование, интенсивность использования участка
Отсутствие подтверждённого арендатора и потока	рынок / данные	Средний	Ставка, вакансия, доходность	Не использовать доходный сценарий как базу цены входа	Арендпригодная площадь, OPEX, потенциальный арендатор, рыночная экспозиция в аренде
Банкротная экспозиция как аргумент торга будущего покупателя	рынок	Средний	Цена, срок	Готовить логику защиты цены через устранение процедурных и технических неопределённостей	Историю спецэкспозиции и качество последующей рыночной упаковки

КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ДИСКОНТИРУЮТ ОБЪЕКТ: основной дисконт формируют титул после торгов, неизвестная инженерия и неясная складская пригодность. Именно они ограничивают допустимый вход и не позволяют опираться на оптимистичные сценарии.



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Это крупный утилитарный производственно-складской кейс в Красноярске, интересный прежде всего как дисконтная покупка с последующей упаковкой. Рынок продажи по наиболее сопоставимым крупным базам поддерживает ориентир выхода **95–115 МЛН РУБ.** Арендный ориентир **350–500 РУБ./М²/МЕС.** подтверждает наличие доходного потенциала, но пока не даёт подтверждённого потока. Определяющими для цены остаются титул, состав лота, инженерия, логистика участка и складские параметры здания.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Отдельно стоящий формат, понятный профильному пользователю.
- Крупная площадь, сопоставимая с рабочим сегментом рынка.
- B2B-окружение и признаки рабочей логистики.
- Есть разрыв между спецформатом реализации и нормализованным рынком.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Юридический и процедурный контур сделки влияет на ликвидность и срок.
- Ключевые технические параметры здания не подтверждены.
- Участок может быть недостаточен для интенсивной складской логистики.
- Доходный сценарий пока не подтверждён договором, арендатором и фактическим потоком.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Основная стратегия – покупка с дисконтом, закрытие юридических и технических неопределённостей, базовая упаковка и последующая перепродажа профильному складско-производственному пользователю. Именно этот сценарий лучше всего подтверждён рынком, имеет понятный ориентир выхода **95–115 МЛН РУБ.** и требует умеренного по сравнению с доходной стабилизацией срока реализации **6–12 МЕСЯЦЕВ.**

Альтернатива в виде продажи пользователю под собственную эксплуатацию поддерживает ту же логику и расширяет круг целевых покупателей, но не меняет базового вывода по входу. Доходный сценарий через сдачу целиком стоит учитывать только как дополнительный upside: он зависит от подтверждения физики объекта, CAPEX, OPEX и спроса арендатора. Мультиаренда и деление на блоки не должны влиять на цену покупки, потому что делимость не подтверждена.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

ЮРИДИЧЕСКИЙ / ПРОЦЕДУРНЫЙ РИСК ПОСЛЕ ТОРГОВ.

Это ключевой стоп-фактор, потому что может заблокировать сделку, затянуть срок и снизить ликвидность. Критичное действие — полная проверка ЕГРН, перехода права, обременений и возможных споров.

02

НЕЯСНОСТЬ ТЕХНИЧЕСКИХ И СКЛАДСКИХ ПАРАМЕТРОВ.

Этот риск напрямую влияет на выход, арендную ставку и CAPEX. Критичное действие — очное подтверждение высоты, ворот, полов, отопления, мощности и пожарной инфраструктуры.

03

НЕЯСНЫЙ СОСТАВ СЕТЕЙ, УЧАСТКА И ИНФРАСТРУКТУРЫ.

Он может разрушить как складской, так и доходный сценарий за счёт роста CAPEX и ограничения эксплуатации. Критичное действие — проверить права на сети, подключение, границы участка и фактическую логистику.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Объект интересен при **ЦЕЛЕВОМ ВХОДЕ 55–60 МЛН РУБ.**, потому что этот уровень поддерживается базовым сценарием перепродажи после упаковки и сохраняет запас к рискам, сроку и затратам. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД 70 МЛН РУБ.** допустим только если до сделки подтверждены титул, состав лота, инженерия и складская пригодность; без этого маржа становится слишком чувствительной к любому ухудшению параметров. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 40–45 МЛН РУБ.** создаёт высокий запас прочности и позволяет устойчиво пережить отклонения по CAPEX и срокам.

Вход **ВЫШЕ 70–75 МЛН РУБ.** имеет смысл рассматривать только при подтверждённой технической базе и заранее понятной монетизации через профильного покупателя или подтверждённую доходную логику. Условные сценарии аренды могут повысить инвестиционный интерес, но сейчас не являются базой цены входа.

Практически это означает следующее: сначала нужно закрыть юридический блок по торгам и составу прав, затем подтвердить инженерную и складскую пригодность здания, после чего уже фиксировать окончательную цену входа. Если эти проверки подтверждают базовые допущения, объект можно брать в работу в зоне 55–60 млн руб.; если подтверждения нет или CAPEX выходит за ожидаемый контур, объект должен покупаться только с дополнительным дисконтом либо не рассматриваться.

- Первое действие после отчёта — юридическая проверка права и состава лота.
- Второе — техническое обследование с фокусом на складские параметры и инженерию.
- Третье — уточнение фактического CAPEX и эксплуатационной пригодности.
- Четвёртое — финализация цены входа в зависимости от результатов проверки.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ВЫВОД: объект интересен как дисконтная покупка складско-производственного здания с последующей юридической и технической упаковкой. Базовый выход — 95–115 млн руб.; рабочий вход — 55–60 млн руб.; максимум — 70 млн руб. До сделки критично подтвердить титул, состав лота, инженерную инфраструктуру и складскую пригодность. Аренда может быть дополнительной инвестиционной логикой, но сейчас это не подтверждённый поток.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Альфалот – торги: Калинина, 55 стр. 3, 2660,5 м²](#)
- [ЦИАН – помещения на улице Калинина](#)
- [ЦИАН – склады в Красноярске, продажа](#)
- [ЦИАН – Цимлянская, 35г, производственно-складская база 2802 м²](#)
- [ЦИАН – производственные помещения в Красноярске, продажа](#)
- [ЦИАН – Калинина, 76И, складская база 1300 м²](#)
- [ЦИАН – Калинина, 89с2, база с офисом 1000 м²](#)
- [ЦИАН – Енисейский тракт, 16, складской комплекс 1500–2000 м²](#)
- [РСКарта – участок 24:50:0100109:578](#)
- [ЦИАН – производственные помещения в Октябрьском районе](#)

АРЕНДА

- [ТBankrot – торги по объекту на Калинина, 55 стр. 3](#)
- [ЦИАН – склады в Красноярске, аренда](#)
- [2ГИС – Калинина, 55, складской кластер](#)
- [ЦИАН – Пограничников, 28, склад 2400 м²](#)
- [ЦИАН – Томская, 4с8, складской блок 1128 м²](#)
- [ЦИАН – Парашютная, 88, производственно-складской комплекс 3000 м²](#)
- [ЦИАН – Коммунальная, 2а, склад с офисом 720 м²](#)
- [ЦИАН – проезд Связистов, 21, склад 1500 м²](#)
- [ЦИАН – Полигонная, 8Д, складской комплекс 1000–6000 м²](#)
- [ЦИАН – Алёши Тимошенкова, 92А, отопливаемый склад 864 м²](#)
- [ЦИАН – Калинина, 89с2, производственно-складская база 900 м²](#)
- [ЦИАН – Калинина, 43, холодный склад 350 м²](#)
- [ЦИАН – Маерчака, 49Ас1, тёплый склад 370 м²](#)
- [ЦИАН – склады на улице Калинина, аренда](#)
- [ЦИАН – Томская, 4с8, тёплый склад 1128 м²](#)

[Ссылка на карту](#)