

ДАТА АНАЛИЗА: 24.06.2026

# АНАЛИТИКА ПРОДАЖИ И РЫНОЧНАЯ УПАКОВКА ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



## КРАТКОЕ ПРОДАЖНОЕ РЕЗЮМЕ

**ПРОДАЖНЫЙ ВЕРДИКТ.** Объект можно выводить на рынок сейчас, но продавать его следует не как премиальный склад и не как готовый арендный бизнес с подтверждённым денежным потоком, а как крупное складско-производственное / хозяйственное здание с участком и потенциалом адаптации под профильного пользователя.

**ГЛАВНАЯ ЛОГИКА ПРОДАЖИ.** Цена и интерес к объекту держатся на крупной площади, наличии участка, производственно-деловой городской локации и возможности использования под склад, оптовую базу, сервис или лёгкое производство. Без подтверждения технических параметров и правового контура покупатель будет торговаться к ниже-среднему уровню рынка.

**ОБЪЕКТ:** нежилое здание 2 660,5 м<sup>2</sup> с участком 3 155 м<sup>2</sup>, Красноярск, ул. Калинина, 55, стр. 3.

**МЕТРИКА****ЗНАЧЕНИЕ****ЧТО ОЗНАЧАЕТ**

Цена размещения

**58-65 МЛН РУБ.**

Базовый уровень выхода на рынок

Ожидаемая цена сделки

**48–55 МЛН РУБ.**

Наиболее защищённая зона сделки

Быстрая продажа

**35–42 МЛН РУБ.**

Ускоренная реализация при приоритете скорости

Верхний уровень при условиях

**70–90 МЛН РУБ.**

Возможен только после подтверждения техпараметров, инженерии, делимости и правовой чистоты

## ЦЕЛЕВЫЕ ПОКУПАТЕЛИ

- Профильный пользователь под склад / оптовую базу
- Производственно-сервисная компания / лёгкое производство
- Локальный покупатель под последующую аренду – вторично, только через потенциал

## АРГУМЕНТЫ ПРОДАЖИ

- Крупное здание **2 660,5 м<sup>2</sup>**
- Участок **3 155 м<sup>2</sup>** как часть складско-хозяйственной функции
- Городская производственно-деловая локация
- Потенциал использования под склад, базу, сервис или лёгкое производство

## ОГРАНИЧЕНИЯ / ВОЗРАЖЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- Не подтверждены высота, ворота, пандусы, отопление, пожарка и грузовой доступ
- Неясна структура площадей и доля административно-бытовых / вспомогательных зон
- Банкротный / процедурный контур продажи
- Возможный CAPEX и ограниченность участка для маневрирования

## ЧТО ПОДГОТОВИТЬ ДО ПУБЛИКАЦИИ

- ЕГРН на здание и участок, подтверждение состава лота и обременений
- Техпаспорт, поэтажные планы, экспликацию
- Данные по электромощности, отоплению, воде, канализации и пожарке
- Фото и параметры ворот, высот, разгрузки и подъездов
- Схему участка, движения транспорта и usable-территории

## 01

# ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ПРОДАВАЕМОЙ ЦЕННОСТИ

ФАКТ	СТАТУС	ВЛИЯНИЕ НА ПРОДАЖУ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ
Нежилое здание	Подтверждено	Определяет формат спроса и состав покупателей	ЕГРН, правоустанавливающие документы
Площадь здания 2 660,5 м <sup>2</sup>	Подтверждено	Крупный лот, что поддерживает функциональность, но сужает круг покупателей	ЕГРН, техпаспорт, экспликация
Участок 3 155 м <sup>2</sup>	Подтверждено	Участок важен как функциональный элемент для подъезда, разгрузки и эксплуатации	ЕГРН, схема участка, фактическое использование территории
Состав лота: здание + земельный участок	Подтверждено	Повышает ценность для профильного пользователя и влияет на защиту цены	Состав лота в документах торгов и ЕГРН
Позиционирование: складское / производственно-складское здание	Требуется подтверждения	Критично для выбора аналогов, цены и профиля покупателя	ЕГРН, техпаспорт, осмотр, функциональный профиль объекта
Производственно-деловой контур локации	Подтверждено как рыночная рамка	Поддерживает спрос со стороны хозяйственных, складских и сервисных пользователей	Локационное соответствие сценарию использования
Вероятна смешанная структура: складские, хозяйственные, административно-бытовые / вспомогательные зоны	Визуальное допущение	Влияет на применимую цену за м <sup>2</sup> и на сценарий mixed-use	Позтажные планы, экспликация, доля полезной площади
Этажность и функциональное описание противоречивы	Не подтверждено	Ограничивает возможность продавать всю площадь как равноликвидную	Этажность, легальность уровней, состав помещений
Банкротный / процедурный контур	Подтверждено	Влияет на доверие покупателя, срок сделки и глубину торга	Документы торгов, порядок передачи, обременения

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПРОДАЖИ.** Объект логично подавать как крупную производственно-складскую базу с участком. Ключ к защите цены – не общее описание, а подтверждение полезной структуры площадей, инженерии и правового контура.

## 02

# РЫНОЧНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Рынок складских и производственно-складских зданий в Красноярске существует, но он неоднороден. Для данного объекта применим не верхний сегмент современных и лучше упакованных складов, а нижне-средний слой рынка. Рабочий ориентир для текущего состояния – **18–30 ТЫС. РУБ./М<sup>2</sup>**, что в абсолюте соответствует примерно **48–80 МЛН РУБ.**, однако верхняя часть диапазона требует подтверждения качества объекта.

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ	ОГРАНИЧЕНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ
1	Калинина, 175а	Бликий ориентир	2 630 м <sup>2</sup>	47 млн руб.	~17,9 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Нижнюю рабочую границу по улице и масштабу	База из нескольких складских помещений, не обязательно единый корпус
2	Ломоносова, 70 ст7	Рабочий ориентир	1 490 м <sup>2</sup>	64 млн руб.	~43,0 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Городской складской продукт с участком / разгрузкой	Меньше по площади
3	2-я Брянская, 12	Верхний ориентир	2 070,1 м <sup>2</sup>	121,4 млн руб.	~58,6 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Уровень более подготовленного складского комплекса	Снятое объявление, иная локация, выше качество
4	Красной Звезды, 1 ст22	Фоновый верхний ориентир	1 755 м <sup>2</sup>	90 млн руб.	~51,3 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Премия за более сильную инфраструктурную составляющую	Сильнее земельная и инфраструктурная составляющая
5	26 Бакинских Комиссаров, 1У	Пример премии за качество	1 993,9 м <sup>2</sup>	151,027 млн руб.	~75,7 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Что даёт подтверждённая высота, ворота, котельная, АБК и участок	Не прямой аналог, объект лучше упакован
6	Энтузиастов, 1, Березовка	Нижний фон	2 120 м <sup>2</sup>	25 млн руб.	~11,8 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Нижний предел ликвидности для слабого рынка	Пригород, не городская локация Калинина

Эти примеры подтверждают, что объект нельзя оценивать по верхнему сегменту без подтверждения техпараметров и качества. Для него применим нижне-средний слой рынка; более высокие ориентиры показывают не цену объекта, а условия, при которых цена может быть защищена лучше.

## СОБСТВЕННАЯ ТЕКУЩАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

ИСТОЧНИК	СТАТУС	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА М <sup>2</sup>	ЧТО ОЗНАЧАЕТ	КАК НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ
Альфалот	Процедурная экспозиция объекта	34,647 млн руб.	~13,0 тыс. руб./м <sup>2</sup>	Нижний ориентир ликвидности и сигнал осторожности по ожиданиям цены	Не использовать как рыночную стоимость и не включать в аналоги

**ВЫВОД ПО РЫНКУ.** Рабочая ценовая логика для продажи – ниже-средний городской слой рынка, а не современные склады верхнего сегмента. Крупный лот 2 600+ м<sup>2</sup> обычно имеет более узкий спрос и требует дисконта к меньшим и лучше упакованным объектам.



# ЦЕЛЕВЫЕ ПОКУПАТЕЛИ

СЕГМЕНТ ПОКУПАТЕЛЯ	ЧТО ЕМУ ИНТЕРЕСНО	КАКОЙ СЦЕНАРИЙ ЕМУ ПОКАЗЫВАТЬ	ЧТО ВЫЗОВЕТ ТОРГ	КАКОЙ АРГУМЕНТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ
Профильный пользователь под склад / оптовую базу	Крупная площадь, участок, городская рабочая локация	Покупка под собственную базу	Неподтверждённые складские параметры, логистика участка	Здание + участок дают рабочую хозяйственную функцию в городе
Производственно-сервисная компания / лёгкое производство	Возможность совмещать склад, сервис и вспомогательные зоны	Mixed-use использование	Неясная структура площадей, инженерия, возможный CAPEX	Объект можно адаптировать под смешанный формат при подтверждении планировки
Локальный покупатель под последующую аренду	Потенциал арендной стабилизации после подготовки	Условный сценарий доходного использования	Нет арендатора, договора и подтверждённого чистого потока	Это потенциал, а не готовый доходный объект

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПРОДАЖИ.** В первую очередь объект нужно показывать конечному пользователю, а не как инвестиционный продукт. Доходная логика может расширить круг интереса, но не должна быть основной упаковкой продажи.

## 04

СЦЕНАРИИ  
ПРОДАЖИ

СЦЕНАРИЙ ПРОДАЖИ	ОСНОВАН НА КАКОМ СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	СТАТУС	ЦЕЛЕВОЙ ПОКУПАТЕЛЬ	КАКУЮ ЦЕНУ ПОДДЕРЖИВАЕТ	ЧТО НУЖНО ПОДГОТОВИТЬ	ОГРАНИЧЕНИЕ
Продажа профильному пользователю	Собственная складско-производственная / хозяйственная база	Основной рабочий	Складской, оптовый, хозяйственный пользователь	Размещение 58–65 млн руб.; сделка 48–55 млн руб.; быстрая продажа 35–42 млн руб.	Правовой пакет, планы, инженерия, фото ворот и разгрузки, схема участка	Цена зависит от подтверждения складских параметров и правового контура
Mixed-use объект	Склад + административно-бытовые / сервисные / легко-производственные зоны	Рабочая альтернатива	Производственно-сервисная компания	Ожидаемая сделка 50–60 млн руб.; верх 65–75 млн руб. при понятной структуре	Экспликация, поэтажные планы, разделение зон, описание функционала помещений	Нельзя оценивать всю площадь как качественный склад
Продажа под последующую аренду целиком	Потенциал формирования доходного объекта после подготовки	Условный / индикативный	Локальный покупатель под аренду	Интерес к уровню 55–65 млн руб. как потенциал	Подтверждение арендопригодности, инженерии, состояния, рыночной ставки	Нет арендатора, договора и подтвержденного чистого потока
Деление на блоки / будущий продукт	Будущий продукт после подготовки и возможного разделения	Upside	Покупатель, готовый к перепаковке объекта	70–90 млн руб. только при условиях	Подтвердить делимость, входы, ворота, инженерию, логистику участка и объём подготовки	Не использовать как базовую цену продажи

Основной сценарий – продажа профильному пользователю под собственную базу. Mixed-use – рабочая альтернатива, если структура помещений понятна и подтверждена. Доходная стабилизация и деление на блоки повышают интерес к объекту, но пока это только потенциал, а не база для защиты цены.

УРОВЕНЬ ЦЕНЫ	ЗНАЧЕНИЕ	КОГДА ИСПОЛЬЗОВАТЬ	ЧЕМ ЗАЩИЩАТЬ	РИСК / ОГРАНИЧЕНИЕ
Цена размещения	<b>58–65 МЛН РУБ.</b>	Базовый выход на рынок при минимальной упаковке объекта	Крупное здание, участок, городская производственно-деловая локация, профильный пользователь	Это старт, а не гарантированная сделка; без подтверждений торг будет усиливаться
Ожидаемая цена сделки	<b>48–55 МЛН РУБ.</b>	Рабочий ориентир переговоров	Нижне-средний рыночный слой, текущая неопределённость по техпараметрам и структуре площадей	Наиболее защищённая зона с учётом рисков и возражений
Быстрая продажа	<b>35–42 МЛН РУБ.</b>	Если приоритет – скорость реализации	Снятие части возражений за счёт цены	Фиксирует более жёсткий дисконт к рыночной упаковке
Нижний допустимый уровень	<b>ОКОЛО 35 МЛН РУБ.</b>	Только при срочности или выявлении дополнительных дефектов	Процедурная логика и стресс-ориентир ликвидности	Ниже – только при сильном давлении по срокам или качеству объекта
Верхний уровень при условиях	<b>70–90 МЛН РУБ.</b>	Только после доупаковки и подтверждения параметров	Подтверждённые высоты, ворота, инженерия, делимость, понятный участок, чистый правовой контур	Без этих условий верх рынка не защищается

**РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО ТОРГУ.** Выходить на рынок разумно с **58–65 МЛН РУБ.**, но переговорную готовность лучше строить вокруг **48–55 МЛН РУБ.** Цена выше **65 МЛН РУБ.** требует уже не общей презентации, а подтверждённой технической и правовой упаковки.



# ВОЗРАЖЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И РИСКИ ТОРГА

ВОЗРАЖЕНИЕ / РИСК	ПОЧЕМУ ВОЗНИКНЕТ	КАК ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ / СРОК	КАК СНЯТЬ / СНИЗИТЬ	ЧТО ПОДГОТОВИТЬ
Не подтверждены складские параметры	Нет подтверждения по высоте, воротам, пандусам, полам, отоплению, пожарке и доступу грузового транспорта	Сужает круг покупателей, усиливает торг, удлинит срок продажи	Показать техпараметры и фото ключевых складских узлов	Техпаспорт, замеры, фото ворот, разгрузки, высот, подъездов
Банкротный / процедурный контур	Покупатель закладывает риск по составу лота, сроку и порядку передачи	Даёт дисконт и может замедлить принятие решения	Максимально прозрачно раскрыть правовой пакет и процедуру сделки	ЕГРН, документы торгов, сведения об обременениях, порядок передачи
Неясная структура площадей	Непонятно, какая часть реально складская, а какая вспомогательная или административная	Снижает применимую цену за м <sup>2</sup> и ограничивает mixed-use сценарий	Показать планы и экспликацию с понятным функциональным делением	Поэтажные планы, экспликация, описание зон
Возможный CAPEX	Неясно состояние инженерии, кровли, полов, коммуникаций и объём адаптации	Покупатель закладывает резерв на затраты и торгуется жёстче	Показать текущее состояние и перечень уже понятных улучшений	Фото, техническое описание, сведения по инженерии
Ограниченность участка для маневрирования	Для складского использования важны логистика, разгрузка и движение транспорта	Может ограничивать профильного пользователя и давить на цену	Показать схему движения транспорта и usable-территории	Схема участка, фото подъездов, разворотных зон и разгрузки

**КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ВЛИЯЮТ НА ПРОДАЖУ.** Основное давление на цену создают не рынок сам по себе, а техническая неопределённость, правовой контур и неясная полезная структура площадей. Именно эти пункты будут определять глубину торга в зоне сделки.

## 07

# ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА

ЧТО ПОДГОТОВИТЬ	ЗАЧЕМ НУЖНО	КАК ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ / ДОВЕРИЕ	ПРИОРИТЕТ
ЕГРН на здание и участок, состав лота, обременения	Подтвердить предмет продажи и правовой контур	Снижает процедурный риск и повышает доверие к цене	Высокий
Техпаспорт, поэтажные планы, экспликация	Понять структуру площадей и функциональный профиль объекта	Позволяет лучше защищать цену и mixed-use сценарий	Высокий
Данные по электромощности, отоплению, воде, канализации, пожарке	Подтвердить базовую эксплуатационную пригодность	Снимает ключевые технические возражения	Высокий
Фото и параметры ворот, высот, разгрузки, подъездов	Показать реальную складскую функциональность	Помогает продавать объект профильному пользователю, а не только по цене	Высокий
Схема участка, движения транспорта и usable-территории	Показать, как участок работает в связке со зданием	Усиливает аргументацию по хозяйственной функции лота	Высокий

**ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПРОДАЖИ.** Подготовка здесь напрямую влияет на защищаемую цену. Без этих материалов объект будет восприниматься как менее прозрачный и переговоры будут смещаться к нижней части диапазона.

# 08

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫВОДУ НА РЫНОК

Объект можно публиковать уже сейчас, если задача – начать поиск профильного покупателя и протестировать рынок с ценой **58–65 МЛН РУБ.** При этом переговорную стратегию лучше строить реалистично: основная зона сделки находится в диапазоне **48–55 МЛН РУБ.**

В первую очередь объект следует продавать профильному пользователю под собственную складскую, производственно-складскую, оптовую или хозяйственную базу. Именно этот сценарий лучше всего подтверждается текущими характеристиками объекта и рынком. Mixed-use формат допустимо использовать как дополнительный аргумент, если будет подтверждена структура площадей. Потенциал аренды и деления можно упоминать только как возможное усиление интереса после подготовки, но не как обещанный доход или базовую цену.

Цена **35–42 МЛН РУБ.** уместна только при приоритете быстрой реализации. Уровень около **35 МЛН РУБ.** – нижний допустимый ориентир при срочности либо при выявлении дополнительных дефектов. Диапазон **70–90 МЛН РУБ.** можно защищать только после подтверждения техпараметров, инженерии, делимости, логистики участка и правовой чистоты продажи.

### ЧТО ДЕЛАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ:

- Собрать правовой пакет: ЕГРН, состав лота, обременения, документы процедуры
- Подготовить техдокументы: техпаспорт, планы, экспликацию
- Подтвердить и показать складские параметры: высоты, ворота, разгрузку, подъезды, инженерию
- Сделать схему участка и движения транспорта
- Выстроить презентацию под профильного пользователя, а не под премиальный склад или готовый доходный актив

**ИТОГ.** Оптимальная стратегия – выходить на рынок как с крупной складско-производственной базой в городской локации, просить **58–65 МЛН РУБ.**, быть готовым к сделке в **48–55 МЛН РУБ.** и не обещать покупателю то, что пока не подтверждено документами и техническими параметрами.

# СПИСКИ ССЫЛОК

## ПРОДАЖА

### ОБЪЕКТЫ И АНАЛОГИ

- [Калинина, 55 стр. 3 – объект на торгах \(Alfalot\)](#)
- [Калинина, 175а – складская база \(N1\)](#)
- [Калинина, 175а – складская база \(N1\)](#)
- [Энтузиастов, 1, Березовка – складская база \(N1\)](#)
- [Ломоносова, 70 ст7 – склад с разгрузкой \(N1\)](#)
- [Красной Звезды, 1 ст22 – офисно-складской объект \(N1\)](#)
- [2-я Брянская, 12 – складской комплекс \(ЦИАН\)](#)
- [26 Бакинских Комиссаров, 1У – склад с АБК \(ЦИАН\)](#)
- [Енисейский тракт, 16 – складской блок / база \(N1\)](#)
- [Калинина, 89с2 – база на ул. Калинина \(ЦИАН\)](#)
- [Статус торгов по объекту – Torgilist](#)

### ПОДБОРКИ И СРЕЗЫ РЫНКА

- [Продажа складов в Красноярске \(ЦИАН\)](#)
- [Продажа складов в Красноярске \(N1\)](#)
- [Продажа складов на ул. Калинина \(ЦИАН\)](#)

## АРЕНДА

### ОБЪЕКТЫ И АНАЛОГИ

- [Пограничников, 28 – теплый склад / блоки \(ЦИАН\)](#)
- [2-я Брянская, 16Ж – теплый склад 1000 м<sup>2</sup> \(ЦИАН\)](#)
- [Парашютная, 90С4 / 90с6 – производственно-складское здание \(ЦИАН\)](#)
- [Богдана Хмельницкого, 4с11 – производственно-складское здание \(ЦИАН\)](#)
- [Караульная, 25Г – теплые складские блоки \(ЦИАН\)](#)
- [Северное ш., 31А – складской блок \(ЦИАН\)](#)
- [Северное ш., 65 – склад А+ \(ЦИАН\)](#)
- [Калинина, 63Г / 73а – ставки по складскому комплексу](#)

### СПРАВОЧНЫЕ И АДРЕСНЫЕ ССЫЛКИ

- [Калинина, 55 – карточка адреса в 2ГИС](#)
- [Калинина, 55 стр. 3 – адресная карточка / Владелита](#)
- [Судебно-банкротный контур по адресу](#)

[Ссылка на карту](#)