

ДАТА АНАЛИЗА: 24.06.2026

ПРОВЕРКА ОБЪЕКТА ПЕРЕД ПОКУПКОЙ И СТРАТЕГИЯ ВХОДА В СДЕЛКУ



КРАТКОЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ РЕЗЮМЕ

ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ВЕРДИКТ. Объект можно рассматривать к покупке только как проблемный производственно-складской актив нижнего ценового слоя: вход оправдан при цене около **31–34 МЛН РУБ.** и пределе **36 МЛН РУБ.** до снятия ключевых инженерных, правовых и рисков затрат на приведение.

ГЛАВНАЯ ЛОГИКА ПОКУПКИ. Разумность входа держится на дисконте к более подготовленным производственно-складским / сервисным аналогам и на возможности использовать объект как базу для профильной эксплуатации после подтверждения сетей, земли, инженерии, состояния и состава лота.

ОБЪЕКТ: нежилое здание 2 660,5 м² на участке 3 155 м², Красноярск, ул. Калинина, 55, стр. 3.

МЕТРИКА	ЗНАЧЕНИЕ	ЧТО ОЗНАЧАЕТ
Справедливый рыночный ориентир	32–36 млн руб.	Рабочий ориентир покупки «как есть» для текущего непроверенного состояния

Стартовое предложение	28–30 млн руб.	Начальная переговорная позиция с учётом процедурности и рисков
Целевая цена сделки	31–34 млн руб.	Желаемый коридор сделки
Предельный вход	36 млн руб.	Базовый предел до расширенных подтверждений
Цена отказа	Выше 40 млн руб. без полного подтверждения; выше 38 млн руб. при сохранении ключевых пробелов	Стоп-уровень для входа

До **38 МЛН РУБ.** объект можно рассматривать только после подтверждения сетей, мощности, прав на землю, эксплуатационной пригодности и отсутствия критических затрат на приведение.

ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ТОРГА

- Собственная экспозиция объекта около **35,68 млн руб.** и процедурный ориентир **34,647 млн руб.** уже находятся в нижнем ценовом слое.
- Наружные электрические сети могли быть отдельным лотом, состав инженерного контура не подтверждён.
- Не раскрыты мощность, отопление, вода, канализация, пожарная система, ворота, высоты, состояние и объём затрат на приведение.
- Нет подтверждённого арендатора и договорного потока; потенциальный арендный поток нельзя использовать как основу цены входа.

ОГРАНИЧЕНИЯ / РИСКИ ПОКУПКИ

- Сети и электромощность: риск неполного инженерного контура и дополнительных затрат на подключение.
- Земля и правовой контур: вид права, обременения, банкротная процедура.
- Техническое состояние и затраты на приведение: кровля, конструкции, инженерия, пожарная безопасность, пригодность к эксплуатации.
- Полезная площадь и профиль: часть площади может быть менее коммерчески эффективной; делимость не подтверждена.

ЧТО ПРОВЕРИТЬ ДО СДЕЛКИ

- ЕГРН по зданию, участку и сетям; состав лота, входят ли наружные электросети.
- Вид права на землю, ВРИ, обременения, актуальный статус банкротной процедуры.
- Договоры энергоснабжения, техусловия, акты балансовой принадлежности, подтверждённая мощность.
- Техпаспорт, поэтажные планы, экспликации, полезная площадь, ворота, высоты, полы.
- Техобследование и смета затрат по кровле, конструкциям, отоплению, воде, канализации и пожарной системе.

01

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ПОКУПАЕМОЙ ЦЕННОСТИ

ФАКТ	ЗНАЧЕНИЕ	ПОЧЕМУ ВАЖНО ДЛЯ ПОКУПКИ
Тип объекта	Нежилое здание	Покупка рассматривается не как офисный, а как производственно-складской / сервисно-хозяйственный актив
Наиболее вероятный рыночный профиль	Смешанный производственно-складской / сервисный формат	Именно в этой логике объект сопоставим с рынком, но профиль требует технического подтверждения
Площадь здания	2 660,5 м ²	Размер объекта формирует абсолютный бюджет сделки и влияет на круг покупателей
Площадь участка	3 155 м ²	Наличие участка при здании поддерживает эксплуатационный сценарий, но права на землю критично проверить
Кадастровый номер здания	24:50:0000000:177355	Базовая идентификация актива и проверка правового контура
Кадастровый номер участка	24:50:0100109:578	Ключевой элемент проверки состава лота и прав на землю
Территория и доступ	Есть признаки грузового доступа, разгрузки, твёрдого покрытия и коммерческого окружения	Это поддерживает производственно-складской сценарий, но не заменяет проверку ворот, высот и полов
Структура площади	Площадь может быть неоднородной: основные пространства, административная часть, возможные верхние / вспомогательные уровни	Нельзя считать всю площадь равноценной без экспликации и понимания полезной площади
Инженерия	Наличие и состав инженерии критично проверить	Без подтверждения сетей, мощности и инженерного контура нельзя платить как за подготовленный актив
Сети	Есть риск отдельного выделения наружных электрических сетей	Это напрямую влияет на цену, затраты на приведение и реализуемость профильного сценария
Процедурный контур	Банкротный / процедурный	Влияет на переговорную позицию, сроки, риски сделки и допустимый уровень входа

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ. Покупается не готовый производственно-складской продукт, а объект с рабочим профильным потенциалом, который пока ограничен составом лота, инженерией, правами на землю и неопределённым объёмом затрат на приведение.

02

РЫНОЧНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Для текущего непроверенного состояния рабочий покупательский ориентир – **32–36 МЛН РУБ.** Это соответствует нижнему рыночному слою для объектов данного размера без подтверждённого техпакета и без доказанной готовности к производственно-складской эксплуатации.

Подготовленные аналоги показывают, что более высокий уровень цены возможен только для объектов с раскрытой инженерией, понятным состоянием, лучшей упаковкой и подтверждённой эксплуатационной пригодностью. Поэтому переносить их уровень на рассматриваемый объект напрямую нельзя.

#	ОБЪЕКТ / ИСТОЧНИК	ТИП ОРИЕНТИРА	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ	ОГРАНИЧЕНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ
1	Калинина, 55 стр. 3 – собственная экспозиция	Собственная экспозиция	2 660,5 м ²	35,68 млн руб.	около 13,4 тыс. руб./м ²	Текущий ценовой сигнал продавца, ликвидность и аргумент торга	Это не рыночный аналог и не независимая оценка
2	Банкротный лот Калинина, 55 стр. 3	Процедурный ориентир	2 660,5 м ²	34,647 млн руб.	около 13,0 тыс. руб./м ²	Стресс-ориентир и дополнительное основание для торга	Процедурная цена не равна рыночной стоимости и не является самостоятельным аналогом
3	Параютная, 90С4	Подготовленный mixed industrial аналог	3 006,9 м ²	130 млн руб.	43,2 тыс. руб./м ²	Показывает верхний ориентир для более подготовленного продукта	Лучше раскрыты техника, состояние, ворота, кран-балки и участок
4	Тотмина, 24И	Адм.-производственная база	1 837,6 м ²	79,5 млн руб.	43,3 тыс. руб./м ²	Подтверждает уровень более качественного актива с землёй и инженерией	Меньше по площади, лучше состояние, часть помещений сдана
5	2-я Брянская, 12с5	Нижний складской / базовый сигнал	2 500 м ²	30 млн руб.	12 тыс. руб./м ²	Подтверждает нижний проблемный слой рынка	Складской уклон, слабее продукт, снятая карточка

Широкий верхний фон **58–98 ТЫС. РУБ./М²** можно учитывать только как ориентир для более сильных или иных продуктов; использовать его для цены входа по этому объекту нельзя.

Размер 2–3 тыс. м² сам по себе продаваем, но цену здесь определяют не столько площадь, сколько инженерная готовность, состояние, ворота, высоты, участок, логистика и правовая упаковка. Без раскрытого техпакета объект попадает в нижний ценовой слой.

ВЫВОД ПО РЫНКУ. Для входа в сделку рынок поддерживает не уровень подготовленных аналогов, а осторожный ориентир **32–36 МЛН РУБ.** Всё, что выше, требует подтверждения сетей, состояния, земли и затрат на приведение; собственная экспозиция и банкротный ориентир усиливают позицию покупателя в переговорах.



ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ТОРГА

ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ТОРГА	ПОЧЕМУ ВАЖНО	КАК ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ	КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ПЕРЕГОВОРАХ
Собственная экспозиция и процедурная цена уже в нижнем слое	Рынок уже тестировал объект на уровне около 35 млн руб.	Поддерживает старт ниже текущего ask	Историю экспозиции и условия процедуры	Показывать, что объект уже оценён рынком осторожно и требует дисконта за риск
Не подтверждён состав инженерного контура	Наружные электрические сети могли быть отдельным лотом	Снижает допустимый вход и повышает риск дополнительных вложений	ЕГРН на сети, акты принадлежности, договоры энергоснабжения	Аргументировать невозможность платить как за полноценный производственный актив
Не раскрыты мощность и ключевые инженерные параметры	Без этого не подтверждается эксплуатационная пригодность	Ограничивает цену уровнем проблемного актива	КВт, отопление, вода, канализация, пожарная система	Фиксировать, что цена выше цели возможна только после подтверждений
Неизвестен объём затрат на приведение	Состояние кровли, конструкций и инженерии может съесть ценовой запас	Требует дисконта на неопределённость	Техобследование и смета затрат	Привязывать цену предложения к отсутствию подтверждённой сметы
Нет подтверждённого арендатора и договорного потока	Нельзя оплачивать объект как доходный актив	Снимает аргументы за премию к цене	Наличие договоров, LOI, операционных расходов	Отсекать попытки обосновать цену потенциальной арендой

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ. Торг здесь строится не на общем снижении рынка, а на конкретных пробелах: сети, инженерия, правовой контур и неизвестные затраты на приведение. Именно они обосновывают старт **28–30 МЛН РУБ.**

04

СЦЕНАРИИ
ПОКУПКИ

СЦЕНАРИЙ ПОКУПКИ	ОСНОВАН НА КАКОМ СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	СТАТУС	ЗАЧЕМ ПОКУПАТЬ	КАКАЯ ЦЕНА ВХОДА ОПРАВДАНА	ЧТО ДОЛЖНО ПОДТВЕРДИТЬСЯ	ОГРАНИЧЕНИЕ
Покупка «как есть»	Производственно-складская / сервисно-хозяйственная эксплуатация	Основной рабочий	Войти в профильный актив с дисконтом к более подготовленным аналогам	31–34 млн руб.; предельный вход 36 млн руб.	Права, земля, сети, мощность, инженерное состояние, полезная площадь, затраты на приведение	Без подтверждений нельзя повышать вход
Покупка с технической и юридической доупаковкой	Доведение до более ликвидного смешанного производственно-складского / сервисного формата	Условный / рабочий альтернативный	Получить потенциал при выполнении условий	До 36–38 млн руб. только после подтверждений	Техаудит, инженерия, состав лота, права на землю, объём затрат на приведение	Нельзя подавать как уже достигнутую стоимость
Аренда целиком профильному арендатору	Условная сдача в аренду	Условный	Проверка дополнительной ликвидности объекта	Не использовать как основу предельного входа	Спрос, арендатор, условия договора, расходы, инженерная пригодность	Ставка 300–500 руб./м ² /мес. — только справочный ориентир, не подтверждённый поток
Нарезка / мультиаренда	Деление на блоки	Только потенциал при выполнении условий	Теоретически повысить ликвидность и монетизацию	Не использовать для цены входа	Входы, ворота, инженерное разделение, пожарные требования, планы	Делимость не подтверждена

Основной сценарий покупки – эксплуатация «как есть» после проверки базовой пригодности объекта. Доупаковка может дать потенциал, но только после технического и правового подтверждения. Аренда и нарезка допустимы лишь как дополнительные гипотезы и не должны определять цену входа.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ. Базой решения служит только сценарий профильной эксплуатации «как есть». Всё остальное можно учитывать как возможное усиление, но не как основание переплачивать.

ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ ВХОДА

УРОВЕНЬ ЦЕНЫ	ЗНАЧЕНИЕ	ЛОГИКА	КОГДА ИСПОЛЬЗОВАТЬ	РИСК / ОГРАНИЧЕНИЕ
Стартовое предложение	28–30 млн руб.	Переговорная позиция с учётом процедурности, рисков сетей и неизвестных затрат на приведение	Первый раунд переговоров	Продавец может опираться на верхние ориентиры, не применимые к объекту в текущем состоянии
Целевая цена сделки	31–34 млн руб.	Рабочий коридор для покупки «как есть»	Если базовые проверки не выявили критических проблем	Сохраняется риск скрытых затрат и неполного инженерного контура
Предельный вход	36 млн руб.	Верхняя граница до расширенных подтверждений	Только если правовой и технический контур подтверждаются на базовом уровне	Выше этой цены исчезает запас к рискам текущего состояния
Расширенный предел	До 38 млн руб.	Допустим только после подтверждения сетей, мощности, земли и затрат на приведение	После полного пакета подтверждений	Нельзя использовать до техаудита и правовой проверки
Цена отказа	Выше 40 млн руб. без полного подтверждения; выше 38 млн руб. при сохранении ключевых пробелов	Стоп-уровень от переплаты за неподтверждённый потенциал	Если продавец не закрывает критичные вопросы	В этом диапазоне объект начинает оцениваться как более подготовленный актив, чем подтверждено

Практическая логика торга: начинать со **28–30 МЛН РУБ.**, стремиться закрыть сделку в коридоре **31–34 МЛН РУБ.**, не выходить за **36 МЛН РУБ.** без расширенных подтверждений. Повышение до **38 МЛН РУБ.** возможно только после снятия ключевых инженерных и правовых неопределённостей.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ. Рабочая стратегия — покупать только с дисконтом к более подготовленным аналогам и жёстко связывать каждый шаг по цене с конкретными подтверждениями по сетям, земле и состоянию.



РИСКИ ПОКУПКИ И УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

РИСК	ПОЧЕМУ ВОЗНИКНЕТ	КАК ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ / УСЛОВИЯ	КАК СНИЗИТЬ / ПРОВЕРИТЬ	РЕШЕНИЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ
Сети и мощность не подтверждены; наружные электросети могли быть отдельным лотом	Инженерный контур объекта раскрыт неполно	Может снизить цену, увеличить затраты на приведение и сломать профильный сценарий	Проверить состав лота, ЕГРН на сети, техусловия, договоры энергоснабжения, акты балансовой принадлежности, подтвержденные кВт	До подтверждения удерживать цену в целевом диапазоне и не платить как за подготовленный актив
Правовой контур земли и банкротной процедуры	Сделка зависит от вида права на землю, обременений и процедурного статуса	Влияет на возможность сделки, сроки, ликвидность и риск оспаривания	Проверить ЕГРН, вид права на землю, ВРИ, обременения, статус торгов / банкротства, судебные споры	При правовых ограничениях усиливать дисконт или отказываться от входа
Техническое состояние и неизвестные затраты на приведение	Нет техобследования и сметы	Может уничтожить запас между ценой входа и рыночным потенциалом	Провести техобследование, проверить кровлю, конструкции, отопление, воду, канализацию, пожарную систему, ворота, высоты, полы	Не повышать цену без подтвержденной сметы
Нехватка критичной информации о полезной площади и делимости	Нет полной экспликации и подтверждения структуры помещений	Влияет на цену, ликвидность, сценарий аренды и сценарий деления	Проверить техпаспорт, поэтажные планы, экспликации, фактическое использование площадей	Считать объект только как единый актив «как есть», без оплаты потенциала деления
Арендный поток не подтвержден	Нет арендатора, договора, операционных расходов и понятной модели расходов	Нельзя обосновывать цену доходным подходом	Подтвердить наличие спроса, LOI, проект договора и эксплуатационные расходы	Не использовать потенциальный арендный поток как аргумент для повышения входа

КАКИЕ РИСКИ РЕАЛЬНО ДИСКОНТИРУЮТ ОБЪЕКТ. Главные дисконты формируют сети и мощность, правовой контур земли и процедуры, а также неизвестный объем затрат на приведение. Именно эти факторы удерживают объект в нижнем ценовом слое.

07

ПРЕДПОКУПОЧНАЯ ПРОВЕРКА

БЛОК ПРОВЕРКИ	ДОКУМЕНТЫ / ДЕЙСТВИЯ	ПОЧЕМУ КРИТИЧНО	РЕШЕНИЕ ПО ЦЕНЕ
Состав лота	ЕГРН по зданию, участку и сетям; проверить, входят ли наружные электросети	Определяет, что именно покупается и какой инженерный контур реально переходит	Без подтверждения – не выходить за целевой диапазон
Земля и правовой контур	Проверить вид права на землю, ВРИ, обременения, статус банкротной процедуры	Влияет на реализуемость сделки и будущую эксплуатацию	Правовые ограничения требуют дополнительного дисконта или отказа
Электроснабжение и инженерия	Договоры энергоснабжения, техусловия, акты балансовой принадлежности, подтвержденная мощность	Без этого нельзя оценить профильную пригодность объекта	До подтверждения нельзя платить выше базового предела
Площадь и конфигурация	Техпаспорт, планы, экспликации, полезная площадь, ворота, высоты, полы	Нужно понять, какая площадь реально работает и возможна ли профильная эксплуатация	Неподтвержденная полезная площадь снижает допустимый вход
Техническое состояние	Техобследование и смета по кровле, конструкциям, отоплению, воде, канализации, пожарной системе	Определяет объем затрат на приведение и экономический запас сделки	Без сметы нельзя поднимать цену к расширенному пределу

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА В СДЕЛКУ. До заявки, аванса или сделки нужно не «проверить документы вообще», а закрыть конкретные вопросы по лоту, земле, сетям, площади и состоянию. Именно от них зависит, можно ли выходить за **36 МЛН РУБ.**

08

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВХОДУ В СДЕЛКУ

В объект имеет смысл входить только в логике осторожной покупки «как есть» под производственно-складскую / сервисно-хозяйственную эксплуатацию. Базовая переговорная стратегия — начинать со **28–30 МЛН РУБ.**, стремиться к сделке в коридоре **31–34 МЛН РУБ.** и не превышать **36 МЛН РУБ.**, пока не подтверждены состав лота, сети, мощность, права на землю, техническое состояние и объём затрат на приведение.

Повышение допустимой цены до **38 МЛН РУБ.** возможно только при полном подтверждении инженерного и правового контура, а также после техобследования без критичных затрат. Если ключевые пробелы сохраняются, цена выше **38 МЛН РУБ.** уже не оправдана; уровень выше **40 МЛН РУБ.** без полного подтверждения следует считать основанием для отказа от входа.

АРГУМЕНТЫ ДЛЯ ТОРГА:

- собственная экспозиция и процедурный ориентир уже находятся в нижнем ценовом слое;
- объект нельзя оценивать как подготовленный производственно-складской актив без подтверждённой инженерии;
- неизвестные затраты на приведение напрямую съедают запас цены;
- доходный сценарий не подтверждён и не может использоваться для защиты более высокой цены.

ЧТО ПРОВЕРИТЬ ПЕРВЫМ:

- состав лота и права на наружные электросети;
- вид права на землю, ВРИ, обременения и статус банкротной процедуры;
- подтверждённую мощность и договоры энергоснабжения;
- техпаспорт, экспликации и полезную площадь;
- техобследование с оценкой затрат на приведение.

ИТОГОВОЕ РЕШЕНИЕ. Объект может быть основанием для входа в сделку только как дисконтный профильный актив с жёсткой ценовой дисциплиной. Покупка разумна в коридоре **31–34 МЛН РУБ.**; при цене до **36 МЛН РУБ.** — только если базовые риски сняты; выше — только после полного подтверждения ключевых условий. Если подтверждения не получены, а продавец удерживает цену выше **38–40 МЛН РУБ.**, от входа лучше отказаться.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Калинина, 55 стр. 3 – продажа здания на Akula](#)
- [Продажа производственных зданий в Красноярском крае – Яндекс Недвижимость](#)
- [Калинина, 55 стр. 3 – банкротный лот, публикация о торгах](#)
- [Парашютная, 90С4 – производственно-складское здание на ЦИАН](#)
- [Тотмина, 24И – административно-производственная база на ЦИАН](#)
- [Тотмина, 24И – продажа базы на Akula](#)
- [2-я Брянская, 12с5 – производственно-складская база на ЦИАН](#)
- [2-я Брянская, 12с5 – карточка продажи на ЦИАН](#)
- [26 Бакинских Комиссаров, 1Ф – производственный объект на N1](#)
- [Красноярский Рабочий, 144 – отдельностоящее здание на N1](#)
- [Северное шоссе, 31В – складской комплекс на Яндекс Недвижимости](#)
- [Калинина / Бугач, 3224,5 м² – банкротный производственный комплекс на СИБДОМ](#)
- [Калинина, 75 ст8 – доля в производственном объекте на N1](#)

АРЕНДА

- [Коммерческая недвижимость в Красноярске – ЦИАН](#)
- [Северное шоссе, 7 – производственно-складской блок в аренду на ЦИАН](#)
- [Калинина, 89с2 – производственно-складская база в аренду на ЦИАН](#)
- [2-я Брянская, 16Ж – тёплый склад с офисом в аренду на ЦИАН](#)
- [Аренда складов в Красноярске – ЦИАН](#)
- [2-я Брянская, 63/65 – производственно-складской комплекс на KNKRAS](#)
- [Монтажников, 58Д – производственная база в аренду на ЦИАН](#)
- [Енисейский тракт, 10-й км, 9А/2 – автосервисная база в аренду на ЦИАН](#)
- [Глинки, 37а – производственное помещение в аренду на ЦИАН](#)
- [Крастьямаш, 7000 м² – производственно-складское помещение на KNKRAS](#)
- [Производственно-складской объект в Красноярске – Kommercheskaya.ru](#)
- [Калинина, 55 стр. 3 – публикация о торгах, не арендная экспозиция](#)

[Ссылка на карту](#)