Питер-Консалт.рф, ksm@piter-consult.ru,
м.т., +7(962)684-4580, @Piter_Consult

2026

Анализ рынка и маркетинговый план продажи земельных участков под технопарк



14.10.2026

Демоверсия анализа рынка и маркетингового плана продажи земельных участков под технопарк

Оглавление

1. Анализ рынка 3
1.1. Общая характеристика целевого рынка 3
1.1.1. Состояние ... рынка 3
1.1.2. Состояние локального рынка, на котором будет продаваться продукт 4
1.2. Структура локального рынка 6
1.2.1. Продуктовый рынок 6
1.2.2. Клиентский рынок 9
1.3. Основные тенденции 11
1.4. Политические, экономические, социальные, технологические факторы, влияющие на планируемый бизнес 14
1.4.1. Факторы, создающие новые возможности для проекта 14
1.4.2. Факторы, создающие новые угрозы для проекта 14
1.5. Клиентская целевая группа 14
1.5.1. Общая характеристика целевых потребителей 14
1.5.2. Характеристики продукта, важные для целевой аудитории 15
1.5.3. Способы получения информации о продукте целевой аудиторией 15
1.5.4. Оценка существующего спроса на всём локальном рынке 15
1.6. Основные конкуренты 16
1.6.1. Индустриальный парк 16
1.6.2. Индустриальный парк 17
1.6.3. ... индустриальный парк 18
1.6.4. Индустриальные парки 18
1.6.5. ... (...) 19
1.6.6. Индустриальный парк 20
1.6.7. Индустриальный парк 20
1.6.8. Индустриальный парк 21
1.6.9. Индустриальный комплекс 21
1.6.10. Технопарк 22
1.6.11. Индустриальный парк на трассе 22
1.6.12. Индустриальный парк 23
1.7. Прогноз развития рынка на период планирования 23
1.8. Выводы из анализа рынка 25
2. Маркетинговый план 25
2.1. Концепция маркетинга 25
2.1.1. Сильные стороны проекта 25
2.1.2. Слабые стороны проекта 25
2.1.3. Возможности рынка 26
2.1.4. Угрозы рынка 26
2.1.5. SWOT-анализ 26
2.1.6. Выводы из SWOT-анализа 26
2.2. План продаж с учётом инфляции 26
2.3. Тактика маркетинга 28
2.3.1. Развитие продукта 28
2.3.2. Каналы сбыта 29
2.3.3. Метод ценообразования 29
2.3.4. Программа рекламы и продвижения 32

На сайте размещены ***примеры отчётов некоторых наших маркетинговых исследований****, а также* ***процедура заказа исследования рынка****. Вы можете также ознакомиться с возможностями* ***оптимизации расходов*** *на эту услугу в разделе* ***"Стоимость проведения маркетингового исследования"****.*

Если вы ***заполните эту форму, мы подготовим для вас коммерческое предложение****, учитывающее специфику вашей задачи.*

1. Анализ рынка

1.1. Общая характеристика целевого рынка

1.1.1. Состояние … рынка

Рынок индустриальных парков в … за последнее десятилетие вырос кратно и продолжает расширяться. По данным …, число индустриальных парков в стране выросло в … раза за 2013–2024 годы, накопленный объём инвестиций превысил … трлн руб., из них … млрд руб. вложено непосредственно в инфраструктуру парков за 2024 год, а совокупно создано свыше … тыс. рабочих мест[1].

По данным …, по итогам 2023 года в обзор ассоциации включено … площадок (действующих и создаваемых) — на …% больше, чем годом ранее, общей площадью около … тыс. га (… тыс. га действующих и … тыс. га создаваемых), из которых резидентами уже занято свыше …% (… тыс. га); на этих площадках размещено более … производств[2]. По итогам 2025 года число парков в стране выросло до … (… действующих и … создаваемых) в … субъектах …[3].

… поставило цель создать к 2030 году не менее … новых парков и промышленных зон[4]. Прогноз самой … на 2024 год предполагал среднегодовой прирост числа площадок на …% и выход к 2030 году на уровень около … парков с совокупным объёмом инвестиций … трлн руб.[5] По оценке заместителя генерального директора особой экономической зоны (ОЭЗ) …, дефицит качественных современных производственных площадей в стране сохранится ещё не менее пяти лет[6].

Инвестиции резидентов в производство на площадках парков … считает по единой методике — только подтверждённые инвестиции по завершённым проектам. В 2023 году они составили … млрд руб. (на …% больше, чем в 2022 году, и максимум за десять лет), в 2024 году — около … млрд руб. (снижение на …%; значение получено пересчётом от прироста 2025 года), в 2025 году — … млрд руб. (рост на …%), то есть на …% ниже уровня 2023 года[7, 8, 9].

Данных … за 2026 год на дату анализа нет. В качестве рабочего допущения для 2026 года принят уровень не выше 2025 года (около … млрд руб.), поскольку по официальному прогнозу … инвестиции в основной капитал по экономике в целом сокращаются в 2026 году на …% и возвращаются к росту только в 2027–2028 годах (п. 1.7).

Общий инвестиционный фон в стране неоднороден. Инвестиции в основной капитал в целом по экономике выросли на …% в 2024 году, но сократились на …%

---

[1] …
[2] …
[3] …
[4] …
[5] …
[6] …
[7] …
[8] …
[9] …

в 2025 году и ещё на …% в первом квартале 2026 года, тогда как инвестиции непосредственно в обрабатывающих производствах за 2025 год, напротив, выросли на …%[10, 11, 12].

Рынок земельных участков в целом охладился: по оценке консалтинговой компании …, в 2025 году в земельные участки по стране было вложено … млрд руб. — на …% меньше, чем годом ранее[13]. Рост числа парков сочетается с осторожностью инвесторов при покупке земли, что учитывается в прогнозе рынка (п. 1.7).

Цены на промышленную землю при этом растут: по данным участников рынка недвижимости, за сентябрь–декабрь 2025 года цены на участки промышленного назначения в … и … выросли на …%, а на 2026 год прогнозируется дальнейший рост на …%[14].

Растёт и смежный формат компактных производственно-складских зданий (…), формирующий часть спроса на землю под индустриальные парки: по оценке аналитиков рынка, объём предложения такого формата в … регионе увеличился с … млн м² в 2024 году до … млн м² в 2025 году, а на 2026 год прогнозируется рост до … млн м²; в … и … фонд такого формата пока существенно меньше — около … тыс. м²[15], то есть регион находится на начальной стадии развития этого формата с потенциалом дальнейшего роста.

Государство поддерживает отрасль несколькими инструментами. На ближайшие три года на поддержку индустриальных парков предусмотрено около … млрд руб.[16] Основные меры, предоставляемые при выполнении установленных условий отбора:

…

Вывод к разделу 1.1.1

…

1.1.2. Состояние локального рынка, на котором будет продаваться продукт

… входит в число регионов-лидеров по числу индустриальных парков — наряду с …ю, …, …ю и …, на эти регионы приходится совокупно …% всех парков страны[17]. Специализированной регулярной статистики по обороту промышленной земли в разрезе … в открытых источниках нет: аналитики публикуют данные по агломерации … и … в целом. Поэтому локальный рынок оценивается по аналогам в зонах области, сопоставимых по удалённости и профилю, прежде всего во ….

[10] …
[11] …
[12] …
[13] …
[14] …
[15] …
[16] …
[17] …

Инвестиционная активность в формате компактных индустриальных площадок в области сохраняется. Во … в июне 2025 года заключено соглашение о создании индустриального парка класса А … в формате …: участок … га, инвестиции … млрд руб., … создаваемых рабочих места[18]. В индустриальном комплексе … на … выведен на рынок первый корпус формата … (п. 1.6.9), а в индустриальном парке … в … в 2023 году участок … га приобретён под строительство комплекса … (п. 1.6.6). Инвесторы приобретают как готовые здания (…, …), так и участки под собственное строительство (…).

В … действует технопарк … (…) площадью … га, ориентированный на резидентов в области нанотехнологий, биотехнологий и фармацевтики, то есть на V класс опасности узкого профиля[19]. Он не конкурирует напрямую с рассматриваемым проектом по товарному ассортименту (производственно-складские объекты широкого профиля … класса опасности), но показывает, что округ уже привлекает промышленных инвесторов.

В том же округе, в г. …, расположен индустриальный парк … площадью … га с семью резидентами; данных о продажах земли в нём в открытых источниках нет (п. 1.6.8).

Более показательный прецедент того же округа — индустриальный парк … (… га, гринфилд, участки от … до … га на …), который после потери якорного резидента в 2014 году и отсутствия построенной инфраструктуры (не была проведена железнодорожная ветка, не подведены коммуникации) прошёл процедуру банкротства: конкурсное производство завершено … августа 2021 года, а сама компания ликвидирована 15.02.2022 после конкурсного производства[20, 21]. Этот прецедент документально подтверждает, что в том же округе проект сопоставимого масштаба потерпел неудачу из-за разрыва между заявленной и фактически построенной инфраструктурой, что значимо для оценки рисков настоящего проекта (п. 2.1.2).

По материалам государственной кадастровой оценки, приведённым в независимой оценке земельных участков 2022 года, в 2018–2019 годах …% предложения земли под производственно-складскую деятельность в области приходилось на районы, граничащие с …; … давал около …% предложения и занимал четвёртое место после …, … и …ов, а цены в …, … и …х находились примерно на одном уровне. По данным той же оценки, в 2022 году в области действовало около … инвестиционных площадок, … государственных и … частных индустриальных парка, …% действующих парков располагались вблизи границы ….

Вывод к разделу 1.1.2

…

[18] …
[19] …
[20] …
[21] …

1.2. Структура локального рынка

1.2.1. Продуктовый рынок

Проектом предусмотрена продажа участков площадью от … до … га, общей площадью … га, по цене на начало продаж от … млн руб. за гектар. Темп продаж — около … га в год, то есть все … га продаются примерно за … года; темп определён по фактическому темпу продаж земли действующими индустриальными парками агломерации (п. 2.2). План продаж рассчитан на … года со дня заключения мирового соглашения с кредиторами.

В ходе подготовительного периода планируется изменение категории и вида разрешённого использования земель, утверждение мастер-плана, межевание участков и инженерная подготовка.

Рынок промышленно-складской земли агломерации … делится на сегменты по стадии готовности участков: земля без инженерной подготовки (п. 1.2.1.1) и участки в индустриальных парках с управляющей компанией (п. 1.2.1.2); отдельно рассмотрен нишевый сегмент участков под функции, синергетичные с агропромышленным кластером (п. 1.2.1.3).

1.2.1.1. Земельные участки промышленного назначения без инженерной подготовки

Размер в денежном выражении

Статистики по обороту земли без инженерной подготовки в открытых источниках нет, поэтому размер сегмента оценён от общего объёма рынка промышленно-складской земли агломерации …. По данным консалтинговой компании …, в 2023 году под промышленные и складские объекты в … куплено … га земли, в … — … га, то есть … га в год[22]. По оценке консалтинговой компании …, за три квартала 2023 года продано около … га, то есть около … га в пересчёте на год[23]; различие с оценкой … связано с периодом наблюдения и составом учтённых сделок.

Цена такой земли в 2023 году, по оценке консалтинговой компании …, находилась в диапазоне … млн руб./га[24]. Земля без подготовленных сетей, по данным обзора рынка земли периферийных районов … и …, в среднем на …% дешевле сопоставимого подготовленного участка[25], то есть стоит около … млн руб./га (собственный расчёт).

Часть этого объёма приходится на индустриальные парки. В 2023 году раскрыты сделки: маркетплейс … приобрёл … га в парке … (аналитики оценивают стоимость участка в … млн руб.) и … га приобретено в парке …[26]; ещё … га в парке …

[22] …
[23] …
[24] …
[25] …
[26] …

куплено под комплекс …, стоимость земли эксперты оценили в … млн руб.[27] Вместе это не менее … га.

Объём сегмента земли без инженерной подготовки рассчитан как разница между всем рынком и сегментом индустриальных парков: … га в год (… – … и … – … га). Нижняя оценка сочетает оценку всего рынка … с раскрытыми сделками в парках и нижними границами цен, верхняя — оценку … с темпом продаж пяти крупнейших парков (п. 1.2.1.2) и верхними границами цен. При цене … млн руб./га оборот сегмента составляет … млрд руб. в год, а оборот всего рынка промышленно-складской земли вместе с сегментом индустриальных парков — … млрд руб. в год (собственный расчёт).

Рисунок 1. Расчётные диапазоны годового оборота рынка промышленно-складской земли агломерации … по сегментам, 2023 год, млрд руб.

…

Объём сегмента без инженерной подготовки — верхняя оценка: в него вошли и нераскрытые сделки в парках, и участки с частичной подготовкой. Объём покупок промышленно-складской земли в 2024–2026 годах по прямым данным не определяется, а общий рынок земли под коммерческую застройку в эти годы сократился (п. 1.3).

Доля в % от всего рынка

Сегмент земли без инженерной подготовки составляет …% рынка промышленно-складской земли агломерации по площади и …% по обороту (собственный расчёт). Это верхняя оценка: прямой статистики по сегменту нет.

Возможность работы на этом элементе структуры

Рассматриваемые земельные участки в 2026 году относится к этому сегменту: подготовительный период (перевод категории земель, межевание, инженерные изыскания, подготовка подключения к сетям), предусмотренный организационным планом, на дату анализа не завершён. На этой стадии земельные участки могут предлагаться …, что задаёт нижний ориентир цены проекта (п. 2.3.3); по мере выполнения подготовительного периода земельные участки переходят в следующий сегмент (п. 1.2.1.2).

Целиком такие земельные участки на рынке не продаются. По данным независимой оценки земельных участков, выполненной в 2022 году, максимальная площадь участка промышленного назначения в предложениях … составляла … га, типичный срок продажи крупных участков — около … месяцев, что относит их к группе низкой ликвидности, а собственники крупных земельных участков делят их на участки … га и продают частями. По материалам государственной кадастровой оценки, приведённым в том же отчёте, участки площадью более … га составляли

[27] …

…% предложений промышленной земли области и …% их площади, а участки до … га — …% предложений и …% площади.

Вывод к разделу 1.2.1.1

…

1.2.1.2. Земельные участки в составе индустриальных парков с управляющей компанией

Размер в денежном выражении

Оборот сегмента участков в индустриальных парках с управляющей компанией оценён двумя способами. По сделкам 2023 года, раскрытым в парках … и … (п. 1.2.1.1), продано не менее … га, а по двум сделкам с известной оценкой стоимости — на … млрд руб., то есть по … млн руб./га.

По темпам продаж пяти крупнейших парков агломерации (…, …, …, технопарк …, …; таблица … в п. 2.2) совокупный объём составляет около … га в год, что при ценах … млн руб./га соответствует … млрд руб. в год. Из этих оценок сегмент составляет … га и … млрд руб. в год (собственный расчёт).

Доля в % от всего рынка

Сегмент составляет …% рынка промышленно-складской земли агломерации по площади и …% по обороту (собственный расчёт по данным п. 1.2.1.1). В … насчитывается … индустриальных парков, из них … действующих[28]; парки с управляющей компанией — основная форма организованного предложения промышленной земли в регионе.

Возможность работы на этом элементе структуры

Это целевой сегмент проекта на стадии продаж: после завершения подготовительного периода (перевод категории земель, межевание, подведение инженерных сетей) участки переходят именно в этот, более дорогой сегмент, а управляющая компания предоставляет резидентам сервисные функции по образцу действующих парков области — логистику, подбор персонала, охрану, юридические и консалтинговые услуги (такой состав услуг зафиксирован, в частности, в паспорте самого проекта).

Ценовой ориентир для этой стадии — нижняя часть рыночного диапазона (п. 2.3.3): земельные участки удалены от … дальше парков у городской черты, а подключение к сетям в принятой модели оплачивает покупатель. Близость к трассе … и развязке … улучшает транспортную доступность относительно части сопоставимых площадок.

1.2.1.3. Земельные участки под функции, синергетичные с агропромышленным кластером

Размер в денежном выражении

[28] …

Отдельной рыночной статистики по этому нишевому сегменту (участки под переработку, хранение и логистику сельскохозяйственной продукции, размещаемые в увязке с индустриальным парком) в открытых источниках нет — такой сегмент не выделяется аналитиками отдельной строкой. По качественному соответствию требований к инженерной подготовке (энергоснабжение, холодильное хранение) такие участки относятся к тому же ценовому диапазону, что и обычные участки под производственно-складскую застройку (п. 1.2.1.2), поскольку требования пищевой переработки к электроснабжению и температурному режиму не ниже, а зачастую выше, чем у типового производственно-складского объекта.

Доля в % от всего рынка

Доля не определяется по открытым данным — сегмент не выделяется отдельно ни в отраслевой статистике, ни в обзорах аналитических компаний. Значение этого сегмента для проекта не в его самостоятельном объёме, а в способности расширить круг потенциальных покупателей за счёт синергии с соседними направлениями земельного банка.

Возможность работы на этом элементе структуры

Проектная концепция территории (презентация ..., ноябрь 2021 года) описывает синергию индустриального парка именно с агропромышленным направлением — переработкой и хранением продукции плодовых садов, расположенных по соседству. Это резервный, а не основной сегмент: он расширяет круг потенциальных резидентов за счёт компаний пищевой переработки и логистики сельскохозяйственной продукции, для которых близость к сырьевой базе — самостоятельный довод в пользу выбора площадки, дополняющий стандартные критерии выбора (п. 1.5.2).

Вывод к разделу 1.2.1

...

1.2.2. Клиентский рынок

1.2.2.1. Малые и средние производственно-логистические компании

Размер в денежном выражении

По описанию генерального директора особой экономической зоны ..., типичных резидентов индустриальных парков два: компания, планирующая строительство собственного предприятия с инвестициями от ... млн до ... млрд руб., которой нужно до ... га земли, и инвестор с инвестициями порядка ... млн руб., которому нужны готовые производственные площади ... тыс. м²[29]. Лот площадью ... га при проектной цене ... млн руб./га стоит от ... до ... млн руб., то есть ...% инвестиций такого резидента.

[29] ...

Малые и средние компании формируют основную часть покупок земли. Если долю крупных инвесторов принять равной доле единственной крупной сделки 2023 года (..., ... из ... га, около ...%, п. 1.2.2.2), на остальных покупателей приходится около ...% рынка — ... га и ... млрд руб. в год (собственный расчёт по данным п. 1.2.1.1). Это верхняя оценка сегмента: в неё входят и покупки земли девелоперами складов.

Доля в % от всего рынка

Около ...% площади и оборота рынка промышленно-складской земли агломерации (верхняя оценка, см. выше); отдельной статистики покупок земли малыми и средними компаниями нет.

Возможность работы на этом элементе структуры

Это основной целевой сегмент проекта: участки ... га соответствуют запросам производственных компаний на лоты ... га, а логистические компании ищут участки до ... га[30]. Наиболее массовая группа сделок рынка — участки до ... га[31].

По данным консалтингового центра ... по всем сделкам с землёй в ... и области за 2025 год, на участки до ... га приходится около ...% сделок, доля участков ... га выросла с ...% до ...%, средний размер участка составил ... га[32]. В индустриальных парках, по оценке консалтинговой компании ... | ..., в 2026 году промышленные предприятия чаще всего ищут участки ... га, металлообрабатывающие — от ... га[33].

Поэтому нижняя граница лота определяет долю покупателей, доступную проекту: лоты от ... га охватывают растущую группу сделок ... га, но не самый массовый спрос на участки до ... га.

В независимой оценке 2022 года наиболее востребованной площадью промышленных участков названы ... га: при застройке ...% участка и двух-трёх зданиях на площадке типичный участок в технопарке составляет ... га, а участок около ... га доступен большинству производственных компаний. Верхняя часть линейки лотов проекта (... га) соответствует этому ориентиру.

Вывод к разделу 1.2.2.1

...

1.2.2.2. Крупные единичные инвесторы

Размер в денежном выражении

Крупные сделки на рынке единичны, но каждая заметно влияет на годовой итог. В 2023 году маркетплейс ... приобрёл ... га в парке ... стоимостью, по оценке аналитиков, ... млн руб.[34] — около ...% покупок промышленно-складской земли

[30] ...
[31] ...
[32] ...
[33] ...
[34] ...

агломерации за год (п. 1.2.1.1). В 2022 году компания … купила у … компании … га в … под логистический парк; цену стороны не раскрыли, эксперты оценили её в … млн руб., около … млн руб./га[35].

Среди производственных резидентов к крупным относится … (промышленная химия и косметика): участок … га, инвестиции … млрд руб., парк …, 2022 год[36]. Крупнейшие сделки последних лет — около … га стоимостью … млрд руб.; при доле крупных инвесторов на уровне 2023 года (…%) сегмент составляет … га и … млрд руб. в год (собственный расчёт).

Доля в % от всего рынка

В 2023 году одна сделка … составила около …% площади рынка. В другие годы доля сегмента определяется наличием или отсутствием единичных сделок и может быть как нулевой, так и выше; в прогнозе она принята на уровне 2023 года как допущение (п. 1.7).

Возможность работы на этом элементе структуры

Резервный, а не целевой сегмент: верхняя граница предлагаемых лотов (… га) допускает продажу нескольких смежных участков одному крупному инвестору, но проект не рассчитан на такого покупателя как на основной источник денежного потока — при плане продаж около … га общей продаваемой площади зависимость от одной-двух крупных сделок создавала бы неприемлемый риск концентрации. Вместе с тем одна такая сделка может заметно ускорить продажи относительно плана (п. 2.2).

1.3. Основные тенденции

Складской и производственный рынок … и … — рынок конечного спроса, от которого зависит интерес резидентов к покупке земли, — за 2023–2026 годы прошёл полный цикл от дефицита к развороту в сторону избытка предложения. Вакансия качественных складов опустилась, по данным консалтинговой компании …, до исторического минимума …% на рубеже 2023–2024 годов[37], а затем за 2025 год выросла втрое и продолжила расти в 2026 году: во II квартале 2026 года вакансия в … достигла …% (… тыс. м²) с прогнозом до …% к концу года, а объём сделок за первое полугодие 2026 года стал минимальным с 2015 года[38].

Одновременно ставка аренды складов класса А, выросшая на …% за 2024 год до … руб./м² в год, к концу 2025 года стабилизировалась на уровне … руб./м² в год без явного продолжения роста[39, 40].

Эта смена тренда напрямую влияет на ожидания по срокам и темпу продаж земли резидентам: в условиях растущей вакансии готовых площадей часть

[35] …
[36] …
[37] …
[38] …
[39] …
[40] …

потенциальных покупателей может временно предпочесть аренду существующих объектов строительству нового, что удлиняет средний цикл сделки. Одновременно ежегодно заявляется к вводу больше площадей, чем фактически строится, — из заявленных на конец 2025 года … тыс. м² аналитики ожидали реального ввода лишь около … тыс. м²[41], что указывает на системный перенос сроков реализации подобных проектов в регионе и является значимым допущением при планировании сроков собственной подготовки территории.

Погодовая динамика ключевых показателей складского рынка … и …, по данным консалтинговой компании … (единая методология на всём периоде наблюдения), приведена в таблице ниже; другие аналитические компании (…, …) дают несколько отличные оценки за счёт разной методики учёта субаренды и периодичности среза, но фиксируют тот же перелом тренда в 2025–2026 годах.

Таблица 1. Динамика складского рынка … и … по годам, 2023–2026

…

Источники таблицы (ввод и ставка аренды — по данным …): CRE.ru[42]; Деловой Петербург[43]; вакансия 2023–2024 — Ведомости[44]; вакансия 2025–2026 и прогноз ввода на весь 2026 год — Коммерсантъ[45]; IBC Real Estate[46]; ввод первого полугодия и ожидаемый ввод 2026 года — Коммерсантъ[47]. Диапазон вакансии за 2025 год отражает расхождение между аналитическими компаниями (…% … с учётом субаренды против …% у … и …), вызванное различиями методики.

Покупки промышленной земли

Общую рамку задают данные консалтинговой компании … по всей коммерческой земле — под промышленные, складские, торговые и офисные объекты: в агломерации куплено … га на … млрд руб. в 2021 году, … га на … млрд руб. в 2022 году и … га на … млрд руб. в 2023 году; промышленно-складская земля в 2023 году составила … из … га, около …% площади[48].

Для проекта показателен также темп фактической покупки промышленной земли. Измеренный показатель есть только за 2023 год: по данным …, под промышленные и складские объекты в агломерации куплено … га (п. 1.2.1.1). За 2024–2026 годы данных о покупках нет; косвенной оценкой служит территория, необходимая под вводимые склады.

[41] …
[42] …
[43] …
[44] …
[45] …
[46] …
[47] …
[48] …

Таблица 2. Территория под вводимые склады … и … и фактические покупки промышленно-складской земли, 2023–2026 годы (собственный расчёт)

…

Территория рассчитана как ввод, делённый на коэффициент застройки участка …% (допущение для одноэтажных зданий; фактический коэффициент зависит от зонирования и проекта конкретного участка). Расчёт показывает потребность в территории и не равен обороту земли: участок под вводимый склад мог быть куплен раньше, находиться в аренде или в земельном банке девелопера, поэтому доля земли, купленной именно в год ввода, неизвестна. В 2023 году, единственном году с измеренными покупками, они в … раза превысили территорию под введёнными складами (… против … га), поскольку земля покупается также под производство и впрок.

Структура ввода показывает, кто приобретает землю. По оценке консалтинговой компании …, в 2025 году build-to-suit (строительство под заказ арендатора) составило …% ввода (… тыс. м²), объекты для собственного использования — …% (… тыс. м²), спекулятивные объекты (строительство без заранее найденного арендатора) — …% (… тыс. м²), а в 2026 году доля спекулятивных проектов может достичь …%[49]. В первом полугодии 2026 года из … тыс. м² введённых площадей, по данным …, … тыс. м² пришлось на build-to-suit и … тыс. м² на спекулятивные объекты, а по данным …, спекулятивные объекты составили …% (… тыс. м²), объекты для собственного использования — …%, build-to-suit — …%[50].

Участок под объект для собственного использования приобретает сам конечный пользователь — именно такие покупатели формируют целевой спрос проекта; в остальных форматах землёй владеет девелопер.

Прямых данных о покупках промышленно-складской земли за 2024–2026 годы нет, но общий рынок земли под застройку в эти годы сжался. По данным консалтингового центра …, вложения в участки под коммерческую застройку в … и области составили … млрд руб. в 2024 году и, по оценке на декабрь 2025 года, … млрд руб. в 2025 году; общий объём сделок с землёй снизился со … до … млрд руб.[51] По данным …, в 2025 году в агломерации заключено … крупные сделки с землёй под девелопмент — жильё и коммерческие объекты вместе — общей площадью … га на … млрд руб.[52]

Одновременно подготовленной земли в индустриальных парках у городской черты не хватает: к августу 2024 года в … из … га оставались свободными меньше …

[49] …
[50] …
[51] …
[52] …

га, первая очередь парка … площадью … га была фактически распродана, а в индустриальном комплексе … площадью … га свободной земли не осталось[53].

Аренда и собственность

По описанию представителей особых экономических зон, резиденты всё чаще переходят от аренды к собственности: это даёт предсказуемость издержек и независимость от арендодателя, а востребованными становятся проекты, где путь от старта до готового цеха занимает один год[54]. Возможность строить самостоятельно ограничена стоимостью заёмного финансирования: по оценке руководителя ОЭЗ …, достаточными средствами для самостоятельного строительства располагают лишь около …% инвесторов, а при высокой ставке аренда становится выгоднее строительства[55].

Для проекта, предлагающего землю под собственное строительство, это означает ограниченный по размеру, но устойчивый круг покупателей, обладающих собственными средствами или доступом к льготному финансированию, и более длинный цикл принятия решения.

Вывод к разделу 1.3

…

1.4. Политические, экономические, социальные, технологические факторы, влияющие на планируемый бизнес

1.4.1. Факторы, создающие новые возможности для проекта

…

Вывод к разделу 1.4.1

…

1.4.2. Факторы, создающие новые угрозы для проекта

…

Вывод к разделу 1.4.2

…

1.5. Клиентская целевая группа

1.5.1. Общая характеристика целевых потребителей

Целевые потребители — малые и средние компании производственного и логистического профиля (… класс опасности), которым требуется участок от … до … га под строительство собственного производственно-складского объекта. Типичная такая компания инвестирует в строительство собственного предприятия … млрд руб. (п. 1.2.2.1). Подтверждённые примеры отраслевого профиля таких резидентов в области — переработка и хранение промышленной химии и косметики,

[53] …
[54] …
[55] …

производство сайдингов и стеновых панелей, производство медицинских металлоизделий, обслуживание металлообрабатывающего оборудования, транспортно-логистические услуги[56, 57].

1.5.2. Характеристики продукта, важные для целевой аудитории

Среди критериев выбора площадки резидентами индустриальных парков ключевое значение имеют транспортная доступность (автомобильные и железнодорожные магистрали), наличие подведённых инженерных сетей и присутствие на площадке уже работающих компаний, создающее эффект синергии[58].

Рассматриваемые земельные участки расположены примерно в … м от федеральной трассы … (…) недалеко от развязки на трассу …, примыкает к региональной автодороге …, рядом проходит железнодорожная линия … — … — … — …, что удовлетворяет требованию транспортной доступности. Вместе с тем инженерная подготовка территории на момент анализа не завершена (см. п. 2.3.1), что для этой целевой группы является значимым ограничением до момента её завершения.

1.5.3. Способы получения информации о продукте целевой аудиторией

По данным о практике продаж действующих индустриальных парков области, стандартный канал — собственный сайт парка и его карточка в отраслевых каталогах и реестрах (…, агрегаторы индустриальной недвижимости), а итоговое коммерческое предложение готовится индивидуально по прямому обращению, а не публикуется в виде фиксированного прайс-листа[59]. Это соответствует собственному интернет-ресурсу проекта, уже описывающему все три направления освоения территории, включая технопарк[60].

1.5.4. Оценка существующего спроса на всём локальном рынке

Косвенное подтверждение спроса — неудовлетворённый спрос на готовые складские площади в агломерации, оценивавшийся консалтинговой компанией … в 2024 году не менее чем в … млн м²[61], и относительно высокая, хотя и снижающаяся, заполненность действующих парков области — например, …% в одном из секторов индустриального парка …[62].

Одновременно другой сектор того же парка заполнен лишь на …%, а совокупно на пяти площадках парка … свободно более … из … га[63], то есть спрос на промышленную землю в области неравномерен и зависит от конкретной локации

[56] …
[57] …
[58] …
[59] …
[60] …
[61] …
[62] …
[63] …

и готовности инфраструктуры площадки, а не только от общего дефицита предложения.

Вывод к разделу 1.5

…

1.6. Основные конкуренты

Перечисленные ниже площадки описаны как рыночные конкуренты по фактическому профилю деятельности, а не по формальному статусу.

Официальный государственный реестр аккредитованных индустриальных парков, который ведёт … по правилам постановления … от 04.08.2015 №794, на 28.09.2026 включает … парков по всей стране общей площадью … га, из которых по … — только четыре[64]:

…

Ни один из перечисленных далее рыночных конкурентов, кроме нанопарка …, в этом официальном реестре не значится: …, …, … индустриальный парк, …, …, …, …, технопарк … и парк на трассе … — частные коммерческие комплексы, использующие термин … в рыночном значении, но не прошедшие государственную аккредитацию по постановлению №794.

Для рассматриваемого проекта из этого следует, что в … на дату анализа официально аккредитованы два индустриальных парка (нанопарк …, … га, узкая отраслевая специализация, п. 1.6.5, и … парк, … га), то есть рынок именно государственно аккредитованных площадок в округе не насыщен, а конкуренция рассматриваемых земельных участков приходится в основном на частные комплексы без такого статуса.

1.6.1. Индустриальный парк …

Ассортимент товаров и услуг: продажа земельных участков от … га (общая площадь парка — … га; парк расположен в …, в границах …) под производственно-складские объекты, а также услуга строительства объектов под ключ (built-to-suit)[65, 66].

Особенности ценообразования: цена продажи участка составляет … руб./га[67].

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт, карточки в реестре … и на отраслевых агрегаторах[68].

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию парка.

Достоинства: сертификация …, статус гринфилда с развитой инфраструктурой — электрическая мощность … МВт, сети газо-, водоснабжения и

[64] …
[65] …
[66] …
[67] …
[68] …

водоотведения, заявленные налоговые льготы, … действующих компаний-резидентов.

Недостатки: малый минимальный размер лота (от … га) ориентирован на более мелких покупателей, чем основной целевой сегмент рассматриваемого проекта (… га).

По состоянию на 2021 год оставалось непроданным около … га площадки, которые впоследствии были выкуплены управляющей компанией особой экономической зоны …[69].

На … международном экономическом форуме 2024 года объявлено, что четыре новых резидента приобрели в общей сложности более … га с суммарными инвестициями … млрд руб., а парк вышел на финальную, четвёртую очередь площадью чуть более … га[70].

Расчётный темп продаж парка за период его развития составляет около … га в год: около … из … га за 2008–2024 годы, включая единовременный выкуп около … га управляющей компанией особой экономической зоны (собственная оценка; таблица … в п. 2.2).

1.6.2. Индустриальный парк …

Ассортимент товаров и услуг: продажа и аренда участков под склад, производство и торговые объекты в составе многофункционального проекта площадью … га промышленного назначения[71].

Особенности ценообразования: цена на сайте не раскрыта.

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт, отраслевые обзоры[72].

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию.

Достоинства: расположение на пересечении крупных автомагистралей, близость кольцевой автодороги … и …, многофункциональное зонирование территории.

Недостатки: выраженная неравномерность заполняемости внутри одного проекта — один из секторов заполнен на …%, другой лишь на …%, что говорит о разной инвестиционной привлекательности локаций даже в пределах одного парка и подчёркивает значение конкретного расположения участка, а не только общей площадки.

По более поздним данным управляющей компании, свободные лоты в парке практически распроданы: остаются участки площадью … и … га, для покупателей доступны рассрочка и ипотечное кредитование[73]. Расчётный темп продаж парка —

[69] …
[70] …
[71] …
[72] …
[73] …

около … га в год (собственная оценка на основе истории проекта; таблица … в п. 2.2).

1.6.3. … индустриальный парк

Ассортимент товаров и услуг: продажа и аренда земельных участков от … до … га под сборочные, металло- и деревообрабатывающие производства и производство стройматериалов, для размещения предприятий … класса опасности[74].

Особенности ценообразования: продажа — от … до … руб./м² (… млн руб./га); аренда — от … до … руб./м² в месяц.

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт с открытым разделом цен — редкий для отрасли случай прямой публикации коммерческих условий.

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию.

Достоинства: открытая ценовая информация облегчает сравнение для потенциальных покупателей; профиль резидентов (… класс опасности, лоты … га) почти полностью совпадает с целевым сегментом рассматриваемого проекта.

Недостатки: расположение дальше от …, на противоположной стороне агломерации …, то есть не прямой географический конкурент, а ценовой ориентир. Опубликованная цена относится к периоду до … августа 2017 года (более поздние новости на сайте парка не публиковались) — при использовании этого ориентира требуется поправка на рост цен промышленной земли за прошедшие годы (п. 1.1.1), поэтому в настоящем исследовании эта цена учтена с пониженным весом относительно более актуальных сопоставимых сделок.

1.6.4. Индустриальные парки …

Ассортимент товаров и услуг: продажа земельных участков … под производство и склады на пяти площадках … общей площадью … га, с 2025 года — также новая площадка в … площадью … га[75].

Особенности ценообразования: цена на сайте не раскрыта.

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт, публикации в деловых СМИ о запуске новых площадок.

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию.

Достоинства: крупнейший по совокупной площади игрок в регионе, гибкость под резидентов любого класса опасности, активная экспансия (новая площадка анонсирована в 2025 году с целевым числом резидентов не менее … и инвестициями резидентов не менее … млрд руб.).

Недостатки: значительный объём непроданной земли на всех пяти существующих площадках (свободно свыше … из … га), что говорит об избытке

[74] …
[75] …

предложения в этом сегменте области и медленном темпе продаж относительно заявленных планов.

Таблица 3. Заполненность площадок индустриального парка «…» по состоянию на середину 2025 года, га

…

Рисунок 2. Занятая и свободная площадь площадок индустриального парка «…», середина 2025 года, га

…

Новая шестая площадка в … (… га) по прогнозу управляющей компании заполнится за … лет[76]. При этом выручка управляющей компании быстро росла даже на фоне медленных продаж земли: с … млн руб. в 2022 году до … млн руб. в 2023 году и … млрд руб. в 2024 году[77] — за счёт сопутствующих сервисов и аренды, а не только продажи земли, что показывает возможность формирования устойчивого денежного потока управляющей компании параллельно с продажей основной части земельного банка.

1.6.5. … (…)

Ассортимент товаров и услуг: размещение резидентов узкой специализации — нанотехнологии, биотехнологии, медицина и фармацевтика, то есть предприятий V класса опасности, а не производственно-складских объектов широкого профиля[78].

Особенности ценообразования: цена на сайте не раскрыта.

Способы рекламы и продвижения: карточка в отраслевом каталоге, новостные публикации о запуске.

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию.

Достоинства: расположен в том же муниципальном округе, что и рассматриваемые земельные участки; специализированный статус может открывать доступ к отдельным отраслевым мерам поддержки. Это один из двух индустриальных парков … (второй — … парк площадью … га), официально аккредитованных … по правилам постановления … от 04.08.2015 №794 и включённых в государственный реестр индустриальных парков[79] — остальные перечисленные в настоящем разделе конкуренты такой аккредитации не имеют (см. выше).

Недостатки: узкая отраслевая специализация и малая площадь (… га против … га рассматриваемых земельных участков) делают его конкурентом скорее по географии, чем по кругу потенциальных покупателей: резидентам, которым

[76] …
[77] …
[78] …
[79] …

нужны участки … га под производственно-складскую функцию широкого профиля, этот парк почти не подходит по профилю размещения.

1.6.6. Индустриальный парк …

Ассортимент товаров и услуг: продажа участков от … га под объекты формата … на площадке площадью … га в …; статус индустриального парка … присвоен в 2015 году, девелопер — … концерн …[80, 81].

Особенности ценообразования: цена на сайте управляющей компании не публикуется, коммерческие условия предоставляются индивидуально; в 2023 году в парке зафиксирована сделка по приобретению участка площадью … га под комплекс …, стоимость которого эксперты оценили в … млн руб. (около … млн руб./га)[82].

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт управляющей компании, карточки в отраслевых каталогах индустриальной недвижимости.

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию; по данным отраслевых публикаций, управляющая компания также самостоятельно готовит для потенциальных резидентов пакет необходимых согласований[83].

Достоинства: развитая энергетическая инфраструктура — электрическая мощность … МВт, водоснабжение … м³/сутки; близость к кольцевой автодороге … (… км); высокая заполняемость — свободно около … из … га (около …% площадки занято).

Недостатки: малый минимальный размер лота (от … га), ориентированный на более мелких покупателей, чем основной целевой сегмент рассматриваемого проекта; непрозрачное ценообразование затрудняет прямое сопоставление.

1.6.7. Индустриальный парк …

Ассортимент товаров и услуг: продажа земельных участков от … га на площадке площадью … га в … под производственно-складские объекты[84].

Особенности ценообразования: по данным брокерского каталога, один из представленных лотов (… га) предлагается по цене около … руб./м² (около … млн руб./га); общий диапазон цен по парку на странице не приведён[85]; данные о степени заполнения парка независимо не подтверждены и не используются.

Способы рекламы и продвижения: карточка на брокерском агрегаторе коммерческой недвижимости.

---

[80] …
[81] …
[82] …
[83] …
[84] …
[85] …

Каналы продаж: продажа через брокеров коммерческой недвижимости, а не напрямую через управляющую компанию — модель продвижения, отличная от большинства других парков области.

Достоинства: ценовой уровень в нижней-средней части диапазона по области, что может быть привлекательно для покупателей с ограниченным бюджетом.

Недостатки: продвижение через посредника усложняет для покупателя получение прямой информации об инфраструктуре и условиях парка по сравнению с прямыми продажами через управляющую компанию.

1.6.8. Индустриальный парк …

Ассортимент товаров и услуг: индустриальный парк площадью … га в … (г. …) — прямой географический конкурент, один из проверенных парков, расположенных в том же округе, что и рассматриваемые земельные участки, наряду с нанопарком … (п. 1.6.5)[86].

Особенности ценообразования: цена определяется индивидуально по договорённости, фиксированный прайс-лист не публикуется.

Способы рекламы и продвижения: карточка в отраслевом каталоге индустриальной недвижимости.

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию.

Достоинства: подтверждённый пул из семи резидентов, включая международные производственные компании; планируемая электрическая мощность подстанции — … МВт.

Недостатки: непрозрачное ценообразование; электрическая мощность указана как плановая (…), а не как мощность уже построенной подстанции — тот же тип риска, что у рассматриваемого проекта (п. 1.4.2).

1.6.9. Индустриальный комплекс …

Ассортимент товаров и услуг: комплекс на пересечении … (та же трасса …, примерно в … м от которой расположен рассматриваемые земельные участки) в … — первая очередь формата … площадью … га на площадке общей площадью … га, из которых также … га отведено под формат built-to-suit (BTS), участки от … га[87].

Особенности ценообразования: инвестиции в первую очередь оцениваются в … млрд руб.; цена участков на сайте не раскрыта[88].

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт проекта, публикации в деловых СМИ о запуске очередей строительства[89].

Каналы продаж: прямые продажи через девелопера проекта.

---

[86] …
[87] …
[88] …
[89] …

Достоинства: расположение на той же федеральной трассе …, что и рассматриваемые земельные участки, то есть прямой конкурент по транспортному коридору; формат … привлекает малых и средних резидентов, соответствующих целевому сегменту проекта (п. 1.2.2.1).

Недостатки: значительно меньшая площадь первой очереди (… га) по сравнению с рассматриваемым земельными участками (… га), что ограничивает его как конкурента по масштабу предложения.

1.6.10. Технопарк …

Ассортимент товаров и услуг: индустриальный технопарк площадью … га в … км от … (не следует путать с индустриальным парком … во …, упомянутым в п. 2.3.3), продажа участков от … га[90, 91].

Особенности ценообразования: цена от … руб./м² (от … млн руб./га без учёта налога на добавленную стоимость) для лота от … га; стоимость технологического присоединения к электросетям — от … руб. за кВт, к газовым сетям — от … руб. за м³/час, оплачивается покупателем отдельно[92].

Способы рекламы и продвижения: собственный сайт с открытым разделом цен и условий технологического присоединения — редкий для отрасли случай прямой публикации коммерческих условий.

Каналы продаж: прямые продажи через управляющую компанию.

Достоинства: прозрачная публикация цены и стоимости технологического присоединения, удобная для сравнения условий покупателем.

Недостатки: удалённость от … (… км) выше, чем у рассматриваемых земельных участков; по данным последнего наблюдения свободно было … из … га — умеренный, а не быстрый темп продаж[93].

1.6.11. Индустриальный парк на трассе …

Ассортимент товаров и услуг: индустриальный парк, созданный на основе покупки девелоперского проекта площадью … га у трассы …[94].

Особенности ценообразования: сама площадка приобретена девелопером за … млн руб. (около … млн руб./га) — ориентир для стадии покупки неподготовленного проекта, а не итоговой цены продажи резидентам; для покупателей доступна федеральная мера … со ставкой от …% через …[95].

Способы рекламы и продвижения: публикации в деловых СМИ о запуске проекта.

---

[90] …
[91] …
[92] …
[93] …
[94] …
[95] …

Каналы продаж: прямые продажи через девелопера, с использованием льготного банковского финансирования как инструмента продвижения.

Достоинства: пример применения федеральной … как инструмента продаж — модель, применимая и к рассматриваемому проекту (п. 1.1.1).

Недостатки: небольшая площадь проекта (… га) ограничивает его сопоставимость с земельными участками … га по масштабу предложения.

1.6.12. Индустриальный парк …

Ассортимент товаров и услуг: индустриальный парк площадью … га в посёлке …, на этапе подготовки инфраструктуры[96].

Особенности ценообразования: ориентировочная цена земли — около … тыс. руб./м² (около … млн руб./га); инвестиции девелопера в инженерную подготовку … га первой очереди оцениваются в … млн руб. (около … млн руб./га подготовки)[97].

Способы рекламы и продвижения: публикации в деловых СМИ на этапе анонса проекта.

Каналы продаж: прямые продажи через девелопера; проект находится на ранней стадии, сведений о развёрнутом маркетинге на момент анализа немного.

Достоинства: близость к … (… — южная граница города) обеспечивает премиальную цену относительно более удалённых площадок.

Недостатки: по данным источника, спрос концентрируется на лотах около … га и заметно слабее на лотах от … га — сигнал о том, что даже вблизи города покупатели предпочитают участки меньшего размера, что стоит учитывать при формировании структуры лотов рассматриваемого проекта (… га).

Вывод к разделу 1.6

…

1.7. Прогноз развития рынка на период планирования

Прогноз тенденций

Базовый сценарий на период планирования строится на сочетании двух разнонаправленных факторов, описанных в п. 1.3 и 1.4: охлаждения складского рынка в краткосрочной перспективе (рост вакансии, осторожность инвесторов при текущей стоимости кредита) и ожидаемого снижения ключевой ставки … до …% к 2029 году[98]. Опубликованных прогнозов рынка индустриальных парков и промышленной земли далее чем на один год нет, поэтому прогноз — собственная оценка, которую следует рассматривать как диапазон.

Количественную основу прогноза даёт официальный прогноз социально-экономического развития … на 2027 год и плановый период 2028–2029 годов,

[96] …
[97] …
[98] …

опубликованный … в сентябре 2026 года. Его базовый сценарий (в скобках — консервативный) приведён в таблице.

Таблица 4. Официальный прогноз ВВП и инвестиций в основной капитал экономики …, % год к году (в скобках — консервативный сценарий), 2025–2029 годы

…

Источник таблицы: Министерство экономического развития России[99].

По базовому сценарию инвестиции в основной капитал стабилизируются в 2027 году (…% после спада на …% и …% в 2025–2026 годах) и растут на …% и …% в 2028–2029 годах; инфляция выходит на целевой уровень …% в год с 2027 года. Региональная раскладка по … в документе не приведена, поэтому национальные показатели используются как ориентир динамики, а не как прямая региональная оценка.

Наиболее вероятная динамика рынка: 2027 год — продолжение осторожного спроса при ещё высокой стоимости кредита (ключевая ставка, по прогнозу …, снижается до …% только к этому году); 2028–2029 годы — постепенное оживление по мере снижения ставки до …% и исчерпания текущего избытка вакантных складских площадей. Рыночные данные и официальный прогноз указывают на один и тот же горизонт разворота — 2028 год.

Прогноз объёма в финансовом выражении по продуктовым сегментам

Прогноз построен от структуры рынка 2023 года — единственного года с измеренным объёмом покупок промышленно-складской земли (п. 1.2.1.1). Для 2024–2026 годов прямых данных нет, а общий рынок земли под коммерческую застройку в эти годы сократился (п. 1.3), поэтому объём 2026 года принят равным уровню 2023 года (допущение). С 2027 года площадь покупок меняется вместе с инвестициями в основной капитал по базовому сценарию …; для 2030 года, за горизонтом официального прогноза, принят прирост 2029 года — …% (расчётная предпосылка).

Цены сегментов приняты на уровне 2023 года, поэтому прогноз в денежном выражении дан в ценах 2023 года и не учитывает роста цен промышленной земли в 2024–2026 годах (п. 1.1.1) — это консервативная оценка. Доли сегментов приняты неизменными: данных об их изменении нет. Нишевый сегмент участков, синергетичных с агропромышленным кластером, отдельно не прогнозируется и учтён в составе двух других.

[99] …

Таблица 5. Прогноз покупок промышленно-складской земли в агломерации … по продуктовым сегментам, 2027–2030 годы (собственный расчёт; оборот — в ценах 2023 года)

…

Рисунок 3. Расчётные диапазоны годового оборота рынка промышленно-складской земли агломерации …, 2023 и 2027–2030 годы, млрд руб. в ценах 2023 года

…

Нижняя граница каждого диапазона соответствует оценке объёма рынка … и нижним границам цен, верхняя — оценке … и верхним границам цен. К 2030 году площадь покупок превышает уровень 2023 года примерно на …%; основная неопределённость прогноза связана не с темпом роста, а с расхождением оценок объёма рынка в базовом году.

Прогноз объёма в финансовом выражении по клиентским сегментам

Клиентский рынок прогнозируется по тем же сегментам, что в п. 1.2.2. Доля крупных единичных инвесторов принята равной доле единственной крупной сделки 2023 года — около …% площади (…, … из … га, п. 1.2.2.2), остальное приходится на малые и средние компании (допущение). Оборот распределён пропорционально площади, в ценах 2023 года.

Таблица 6. Прогноз покупок промышленно-складской земли в агломерации … по клиентским сегментам, 2027–2030 годы (собственный расчёт; оборот — в ценах 2023 года)

…

Фактическая доля крупных инвесторов по годам будет колебаться: одна сделка на … га меняет итог года на четверть и больше, а в год без крупных сделок весь объём приходится на малые и средние компании.

Вывод к разделу 1.7

…

1.8. Выводы из анализа рынка

…

2. Маркетинговый план

2.1. Концепция маркетинга

2.1.1. Сильные стороны проекта

…

2.1.2. Слабые стороны проекта

…

2.1.3. Возможности рынка

…

2.1.4. Угрозы рынка

…

2.1.5. SWOT-анализ

Символ … на пересечении строки и столбца означает: для сильной стороны — что она помогает использовать соответствующую возможность или противостоять соответствующей угрозе; для слабой стороны — что она мешает использовать возможность или противостоять угрозе.

Номера столбцов матрицы:

…

Таблица 7. SWOT-матрица проекта

…

2.1.6. Выводы из SWOT-анализа

Таблица 8. Стратегические инициативы

…

2.2. План продаж с учётом инфляции

Темп продаж определяет реалистичность плана не в меньшей степени, чем цена, поэтому он выбран по фактическому темпу продаж земли на действующих индустриальных парках агломерации (таблица ниже); цена обоснована в п. 2.3.3.

Таблица 9. Расчётный темп продаж земли на индустриальных парках … и … (собственная оценка на основе истории проектов)

…

Рисунок 4. Расчётные диапазоны темпа продаж земли индустриальными парками … и … и плановый темп проекта ТП, га в год

…

Темп … рассчитан по площади проекта (… тыс. м²), началу реализации (2021 год) и сроку заполнения резидентами — два года[100].

Самый быстрый подтверждённый темп показывают парки … у городской черты; в … наиболее высокий наблюдаемый темп — около … га в год совокупно по площадкам …. Отдельные сделки бывают крупнее годового темпа целого парка — … га в … в 2022 году и … га в … в 2023 году (п. 1.2.2.2), — но такие сделки на рынке единичны.

В план заложен темп … га в год. Он немного выше темпа …, что оправдано ценой проекта ниже цен удалённых парков (п. 2.3.3), и ниже темпа …,

[100] …

расположенного в черте …. Темп … складывается из продаж пяти площадок, поэтому для одной новой площадки … га в год — верхняя часть наблюдаемого диапазона. Этот темп составляет …% прогнозного рынка промышленно-складской земли агломерации в 2027–2030 годах (… га в год, п. 1.7).

По собственной оценке …, инвестиционный цикл площадки — от создания до заметного заполнения резидентами — занимает в среднем … лет[101]. При принятом темпе все … га продаются примерно за … года, при темпе … — около … лет, при темпе большинства аналогов (… га в год) — от … до … лет.

Темп выше планового возможен при появлении якорных резидентов или крупных сделок на … га, сопоставимых с крупнейшими сделками последних лет, либо при получении площадкой особого статуса с государственной поддержкой привлечения резидентов; на дату анализа такие условия не подтверждены, поэтому в план не заложены.

Продажа земельных участков не облагается налогом на добавленную стоимость (подпункт … пункта … статьи …), поэтому НДС на выручку от реализации участков не начисляется вне зависимости от повышения основной ставки НДС до …% с 2026 года.

Для индексации плана продаж приняты официальные ориентиры … и …: инфляция …% в 2026 году и стабилизация вблизи …% начиная с 2027 года[102, 103].

План построен по годам продаж, а не по календарным датам, поскольку дата начала продаж не определена. Подготовительный период (… месяцев) начат 01.09.2026; переговоры и предварительные соглашения с покупателями возможны и до начала продаж. Цена составляет … млн руб./га в первый год продаж, … млн руб./га во второй и … млн руб./га начиная с третьего, в ценах 2026 года (п. 2.3.3).

Таблица 10. План продаж земельных участков технопарка по годам продаж, млн руб.

…

Рисунок 5. Площадь продаж и выручка проекта ТП по годам продаж

…

Пояснения к расчёту

Выручка рассчитывается как произведение реализуемой площади на цену соответствующего года; в девятый год продаётся остаток … га. Рост цены с … до … млн руб./га в первые три года отражает завершение подготовки территории; далее цена в ценах 2026 года постоянна, поскольку прогнозов цены земли индустриальных парков далее чем на один год не публикуется. Инфляция учтена индексом …% в год — целевым уровнем …, на котором, по официальному прогнозу, она стабилизируется с 2027 года.

---

[101] …
[102] …
[103] …

Номинальные суммы зависят также от того, сколько лет пройдёт между 2026 годом и началом продаж: каждый такой год увеличивает их примерно на …%, а в ценах 2026 года план остаётся равным 1980 млн руб. При цене на нижней границе рыночного диапазона (… млн руб./га на всём периоде) выручка составит … млн руб., или …% плановой. Поступления плана соответствуют оплате участков в год сделки (п. 2.3.3).

Если перевод земель в другую категорию займёт около полутора лет, а не … месяцев (п. 2.3.1), подготовленные участки появятся позже, и часть сделок может сместиться на более поздний срок; выручка в ценах 2026 года от этого не уменьшится, но денежный поток сдвинется во времени.

Вывод к разделу 2.2

…

2.3. Тактика маркетинга

2.3.1. Развитие продукта

Приоритет — завершение подготовительных работ (изменение категории земель, межевание, инженерные изыскания, подготовка подключения к инженерным сетям) в течение подготовительного периода, поскольку подтверждённая инфраструктура — условие доверия покупателей, а её отсутствие стало причиной неудачи локального прецедента … (п. 1.1.2).

Правовое основание для перевода уже есть: по правилам землепользования и застройки … сельского поселения и постановлению … от 14.01.2020 № 4 земельные участки находятся в зоне П3, предназначенной для производственно-коммунальных объектов IV–V класса санитарной классификации; основные виды разрешённого использования зоны включают предприятия, склады и оптовые базы IV–V класса, объекты инженерной инфраструктуры, автобазы, автосервис, автозаправочные станции и перегрузочные комплексы; это зонирование зафиксировано и в независимой оценке 2022 года. На земельных участках зарегистрированы сервитуты и охранные зоны инженерных сетей; они расположены в основном по краям и учитываются при нарезке лотов.

Нормативный срок рассмотрения ходатайства о переводе земель в категорию … в … составляет … календарных дней и не включает подготовку землеустроительной документации и регистрацию изменений в …[104]; эти этапы закладываются в график подготовительного периода.

По оценке, приведённой в независимой оценке 2022 года, на практике перевод занимает в среднем около полутора лет: подготовка документации — … месяца, рассмотрение ходатайства — около … месяцев, а при отказе — повторное рассмотрение. Этот срок больше … месяцев, отведённых на подготовительный период, поэтому от своевременной подачи ходатайства зависит, будут ли участки готовы к началу продаж.

[104] …

Задачи по инженерным сетям определяются разрывом между потребностью территории и имеющимися документами. По сетям имеются:

…

Потребность территории при полном развитии оценена в проектной концепции (презентация …, ноябрь 2021 года, зона … га на стадии территориального планирования) в … МВт электроэнергии, … м³/час газа и … м³/сутки воды; паспорт индустриального парка 2022 года фиксирует по водоснабжению и водоотведению лишь … подключения без указания мощности. Эти цифры — проектный ориентир для более широкой зоны, а не подтверждённый факт, но их соотнесение с имеющимися документами показывает масштаб необходимой инженерной подготовки.

Как отмечено в независимой оценке 2022 года, предварительные технические условия подтверждают лишь принципиальную возможность подключения и действуют один-два года, а мощность гарантирует только договор технологического присоединения. Поэтому к началу продаж нужен заключённый договор, а не обновлённые технические условия.

Инженерные изыскания (геодезические, геологические, экологические) на участке предстоит провести.

Формат продукта — продажа земельных участков от … до … га с сервисной поддержкой управляющей компании (логистические, юридические, консалтинговые и ИТ-услуги, охрана, уборка территории), а не строительство готовых зданий под ключ, что соответствует модели большинства прямых аналогов (п. 1.6) и описанию проекта в исходных материалах.

Вывод к разделу 2.3.1

…

2.3.2. Каналы сбыта

Основной канал — прямые продажи через управляющую компанию проекта; его используют все проверенные аналоги области (п. 1.6). Его дополняют каналы, которые применяют действующие парки и которые соответствуют тому, как целевая аудитория получает информацию о площадках (п. 1.5.3):

…

2.3.3. Метод ценообразования

Цена обоснована тремя способами: сопоставлением с рыночными аналогами, экономикой покупателя и стоимостью самых земельных участков до подготовки.

Рыночные аналоги

По оценке консалтинговой компании …, при покупке участка у частного собственника цена начинается от … млн руб./га, а в индустриальном парке с управляющей компанией достигает … млн руб./га в зависимости от локации. В цену

участка в парке входят подключённые сети, дороги и охрана; при покупке у собственника подключение оплачивает покупатель, и эти расходы составляют в среднем … млн руб. на компанию[105].

В зонах области на сопоставимом удалении от … участки с частичной или полной подготовкой в составе парков продаются по … млн руб./га: в индустриальном парке … во … — около … млн руб./га за лоты … га[106], во … индустриальном парке — … млн руб./га за лоты … га[107]; в поясе … км от города … оценивает цену в … млн руб./га[108].

В южном секторе агломерации, в … км от кольцевой автодороги, где находится и рассматриваемые земельные участки, участки с подведёнными сетями продавца стоят … млн руб./га, а более удалённые площадки без готового подключения — … млн руб./га. Технопарк … продаёт лоты от … млн руб./га с отдельной оплатой присоединения покупателем (п. 1.6.10).

Экономика покупателя

По расчёту …, производственная компания вкладывает в строительство предприятия площадью около … м² на участке … га в среднем около … млн руб.[109]; при цене земли … млн руб./га её доля в общих инвестициях составляет около …%, а при цене участков в парке … млн руб./га — …%, поэтому проектная цена не создаёт для покупателя существенной нагрузки (п. 1.5.1).

Стоимость земельных участков …

Основной документальный ориентир стоимости земельных участков до подготовки — независимая оценка 2022 года: по отчёту … № 0073…. рыночная стоимость исходного участка …:…:…:… площадью … га (земли сельскохозяйственного назначения без инженерной подготовки) на … июня 2022 года определена сравнительным подходом в … млн руб., около … млн руб./га. Оценка не пересчитывалась на текущие условия; с тех пор цены на промышленную землю выросли (п. 1.1.1).

Оценщик исходил из раздела земельных участков на участки по … га под промышленную застройку и применил понижающие корректировки на торг (…%) и на раздел земельных участков (…%: межевание, около трёх месяцев на раздел и кадастровый учёт, потеря около …% площади под проезды). Поэтому оценка отражает стоимость земельных участков при продаже участками и не учитывает время, необходимое для продажи около … таких участков.

Корректировки того же отчёта показывают, насколько дороже подготовленная земля: участок с переведённой категорией земель оценщик принял на …% дороже сельскохозяйственного, участок с электроснабжением — на

---

[105] …
[106] …
[107] …
[108] …
[109] …

…% дороже участка без коммуникаций, а по данным использованного им справочника участок со всеми коммуникациями стоит более чем на …% дороже необеспеченного. Применённые к … млн руб./га, эти коэффициенты дают около … млн руб./га для участка с переведённой категорией и электроснабжением и около … млн руб./га для участка со всеми коммуникациями, в ценах 2022 года (собственный расчёт).

Нижнюю границу задают завершённые аукционы по землям сельскохозяйственного назначения в …: два участка в п. … (… и … га) и участок у п. … (… га) проданы по … млн руб./га[110]. Участок … га промышленного назначения в районе … в мае 2026 года предлагался примерно за … млн руб./га[111]. Стоимость земельных участков … находится в диапазоне … млн руб./га; оценка 2022 года выше цен аукционов, поскольку учитывает промышленное зонирование земельных участков и продажу участками по … га.

Цена проекта и условия оплаты

Проектная цена — … млн руб./га в первый год продаж с ростом до … и … млн руб./га во второй и третий годы (в ценах 2026 года, п. 2.2). Она соответствует модели …, находится в нижней части рыночного диапазона аналогов, составляет около …% инвестиций покупателя и соответствует расчётной стоимости участка со всеми коммуникациями по коэффициентам оценки 2022 года. Повышение до … млн руб./га по мере завершения подготовки территории (переход из сегмента п. 1.2.1.1 в сегмент п. 1.2.1.2) оставляет цену в нижней части диапазона.

Рисунок 6. Диапазоны цен земли промышленного назначения у аналогов, стоимость земельных участков до подготовки и цена проекта ТП, млн руб./га

…

Индивидуальные коммерческие предложения вместо публичного прайс-листа — стандартная практика отрасли (п. 1.5.3). Действующие парки используют рассрочку как стандартный инструмент продаж: распространены сроки … месяцев[112], а отдельные компании предлагали беспроцентную рассрочку на все участки[113]. Для крупных резидентов, заказывающих здание под ключ, встречается модель … (built-to-suit) с авансом около …% и оплатой остальных …% в течение … лет[114].

При продаже блоков индустриального парка … использован расчёт через счета эскроу с проектным финансированием …[115] — механизм, повышающий доверие покупателя, пока инфраструктура не готова, что значимо в свете прецедента … (п. 1.1.2). Для проекта базовое условие — оплата участка в год сделки,

[110] …
[111] …
[112] …
[113] …
[114] …
[115] …

до регистрации перехода права собственности; рассрочка и модель … в план продаж не закладываются.

Вывод к разделу 2.3.3

…

2.3.4. Программа рекламы и продвижения

В подготовительный период и в первые месяцы продаж — присутствие в реестре … и профильных каталогах, прямые переговоры с … потенциальными якорными резидентами из числа компаний целевого профиля (п. 1.5.1) для формирования первого пула сделок, а также обращение к сервису … для ускорения подбора первых покупателей (п. 2.3.2). Контрольный результат к началу продаж — не менее двух подписанных предварительных соглашений с потенциальными якорными резидентами.

На протяжении всего периода продаж — регулярное участие в отраслевых выставках по образцу объединённого стенда … (п. 2.3.2), публикация подтверждённых сделок и присутствующих резидентов как контрольного результата, использующего эффект синергии по аналогии с описанным в исходных материалах проекта соседством технопарка со среднеэтажной жилой застройкые земельных участков того же земельного банка, а для расширения круга покупателей — точечное информирование компаний пищевой переработки и логистики сельскохозяйственной продукции о нишевом сегменте, синергетичном с агропромышленным направлением (п. 1.2.1.3).

Контрольный результат этапа — не менее … га реализованной площади ежегодно, что соответствует годовому плану продаж (п. 2.2). Предварительные соглашения с якорными резидентами и крупные сделки позволяют ускорить продажи относительно плана.

Вывод к разделу 2.3

…