



Фрязино: статус и сценарии развития

Команда PNP и инвесторы Redevest

14 ноября 2025 • 18:00 (онлайн)

Повестка эфира:

- Введение и статус проекта
- Продажи и клиенты
- Экономические сценарии
- Финансовая модель и план действий



Команда эфира

- **Павел Кунцов (PNP)** — документальный трек, дуплексы
- **Евгения Кирдей (PNP)** — обзор продаж и клиентов
- **Алексей Лещенко (Redevest)** — сценарии развития
- Команда проекта — ответы по своим блокам в прямом эфире

Вступление

- Контекст: почему собираем эфир сейчас
- Цель: прозрачность и совместное управление рисками
- Регламент:
 - вопросы пишем в чат
 - можно вопросы голосом в конце раздела
 - отвечаем в конце раздела



Документарный трек

Событие	Дата
Электричество ТУ на 40 кв	30.05.2024
Договор на монтаж	30.06.2024
ТУ на 150 кв	08.10.2024
Дата ЕГРН 1 склад	13.03.2025
Выполнены работы по подключению	17.03.2025
Дата ЕГРН 2 склад	25.03.2025
Отказ в выкупе	07.04.2025
Договор с Энергосбытом	05.05.2025
Дата ЕГРН 3 склад	14.07.2025
Подача на выкуп повторная	08.10.2025
Пришел договор на выкуп	28.10.2025



Система продаж

Внутренние каналы:

- Продажи по базе существующих клиентов компании
- Работа с инвесторами и корпоративными клиентами

Внешние каналы:

- Сотрудничество с агентствами и партнёрами (более 30)
- Привлечение клиентов через агентскую сеть

Маркетинговые материалы:

- Презентации, фото, видео, документация по объекту
- Визуализации, планы, коммерческие предложения

Условия сделок

Продажа: прямая продажа, рассрочка, ипотека

Аренда: аренда, аренда с правом выкупа



Статистика по обращениям и показам

(показы брокерам не учтены — только клиентские)

Период	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь
Обращения — продажа	3	5	8	11	6	2
Обращения — аренда	0	0	0	3	1	0
Показы — продажа	1	3	5	6	5	1
Показы — аренда	0	0	0	0	4	0

В работе: 4 клиента на продажу, 3 на аренду

Отмечаемые преимущества

- Качество исполнения
- Архитектурные решения
- Техническая готовность
- Удобная локация и логистика
- Возможность модификаций

✗ Основные причины отказов

- Несоответствие локации и логистики инфраструктуре компании (~90%)
- Цена и отложенный спрос (~40%)
- Несоответствующая площадь объекта (~20%)
- Специфические технические условия (менее 15%)



Пожелания клиентов

- Увеличение электрических мощностей
- Ограждение территории
- Расширение земельного участка (особенно по 1-му складу)
- Установка кран-балки
- Подключение центральных коммуникаций
- Выполнение топпинга пола (1-й и 3-й склады)



Текущие клиенты в работе

- Производство оптики под хранение — покупка всего комплекса
- Продуктовый склад — покупка всего комплекса
- Производство и хранение фильтров — аренда с выкупом (1-й и 2-й склады)
- Производство строительных металлоконструкций — аренда всего комплекса
- Производство стекла под хранение — аренда 2-го склада с выкупом

Фокус на следующий период

- Усиление работы с ключевыми партнёрами, показывающими лучшие результаты
- Применение системы повышенной мотивации для партнёров
- Повышение конверсии по активным клиентам



Макро: ключевые показатели 2026

Показатель	Базовый сценарий	Пессимистичный сценарий
Ставка ЦБ	13–15%	18–20%
Инфляция	4–5%	10,5–12,5%
ВВП	+1 – 1,5%	–2,5 – –3,5%

Почему ставка не снизится в ближайший год

- Осторожная политика ЦБ из-за рисков
- Внешние факторы: санкции, нефтяные цены
- Необходимость сдерживать инфляцию
- Бюджетный дефицит: ФНБ исчерпывается, расходы растут
- Экономика в фазе замедления

Что ждём для складского сегмента

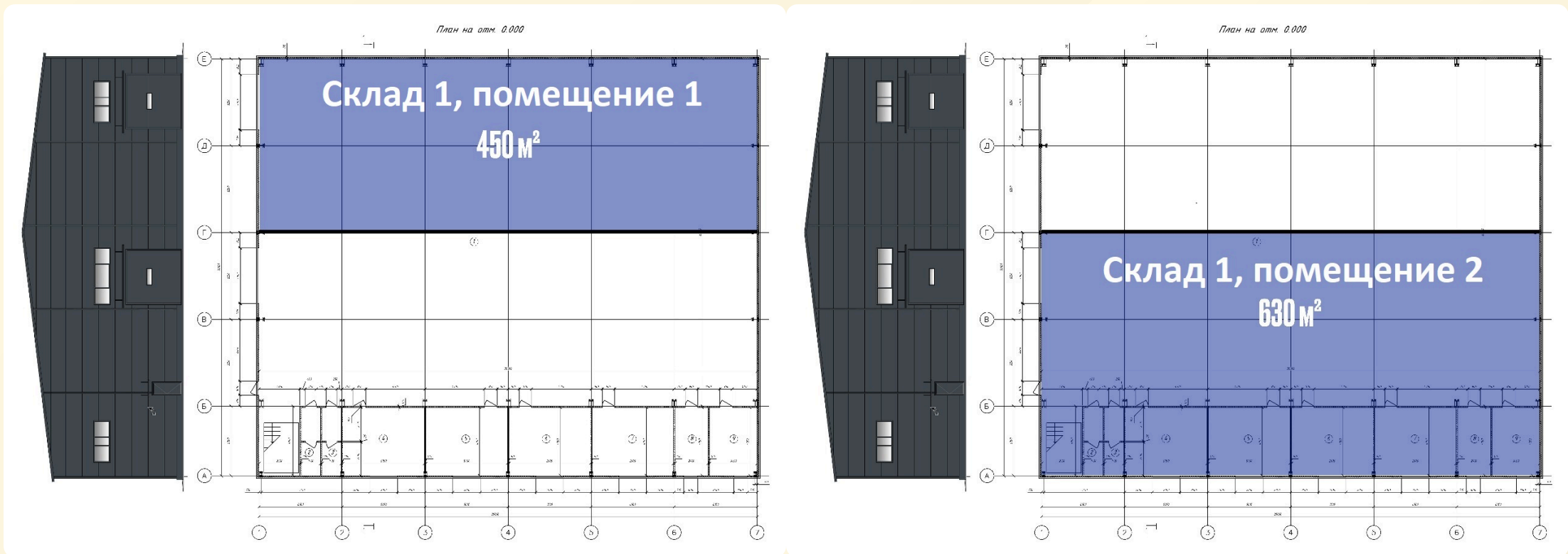
- Сдвиг из покупки в аренду по всему рынку
- Замедление принятия решений о покупке, особенно в больших площадях
- Активизация спроса на малые площади
- Рост в сегменте light industrial

Деление на дуплексы

- Зачем внедряем концепцию дуплексов
- Планировки и продуктовые решения
- Механика сожития: земля, заборы, договор между сожителями

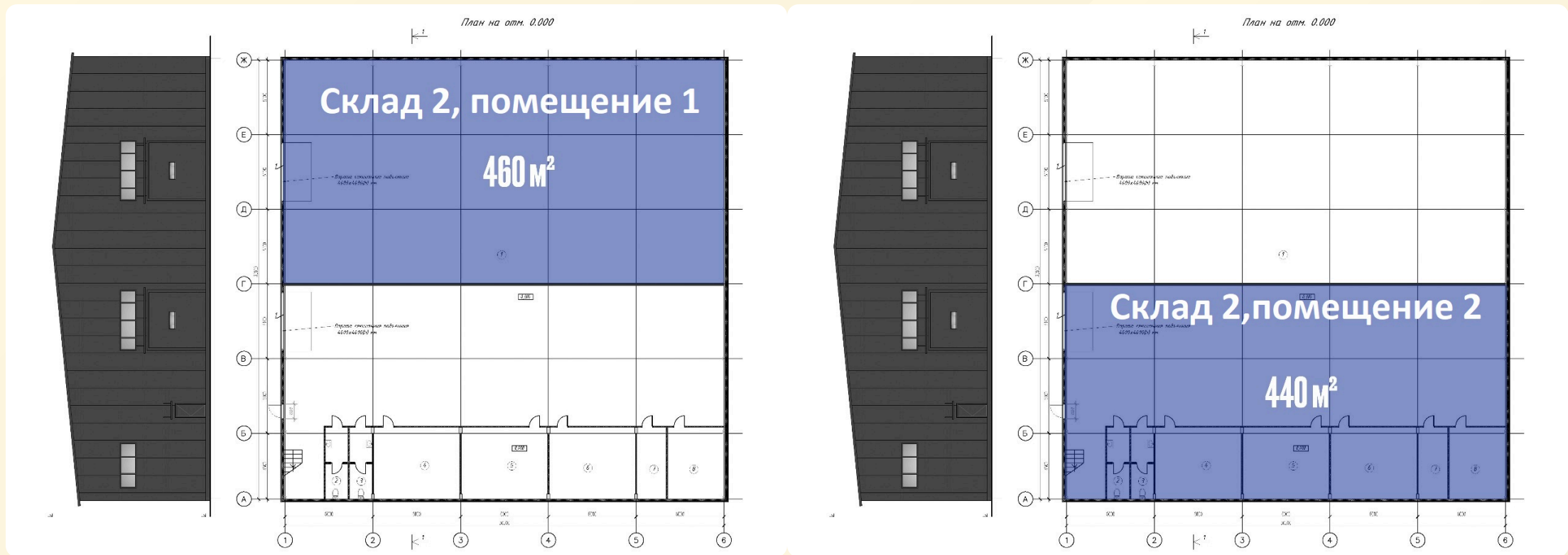


Склад 1: планировка дуплекса



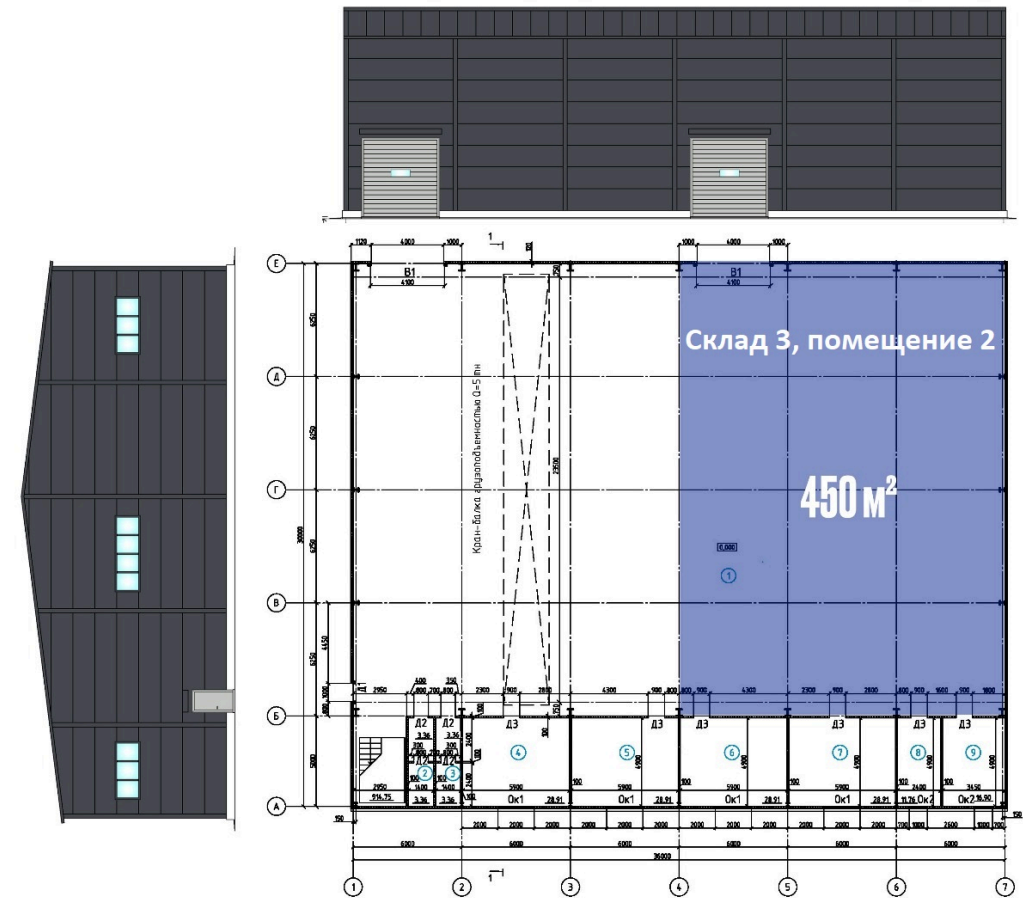
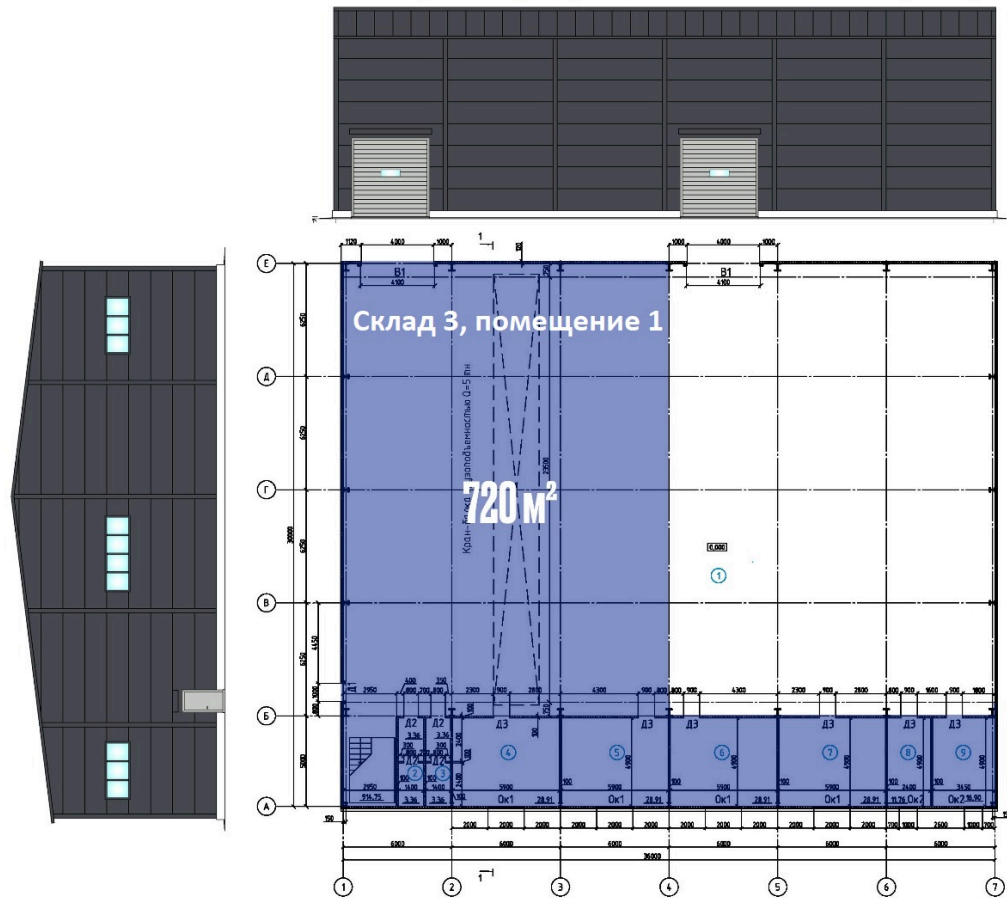


Склад 2: планировка дуплекса





Склад 3: планировка дуплекса



Конфликт аренды и продажи

Почему сомневались в аренде:

- Посадив арендатора — теряем возможность продажи конечному пользователю
- Конечные пользователи платят значительно больше и не зависят от ключевой ставки
- 85% рынка складов — это конечные пользователи, готовые платить премию

Что показало тестирование:

- Инвесторы ГАБ не доверяют неизвестным арендаторам и складскому рынку
- Долгая окупаемость без индексации делает продукт непривлекательным
- Рынок складских ГАБ не развит, инвесторов нужно "выращивать годами"
- Тестирование показало: брокеры ГАБ без энтузиазма, Авито — ноль обращений

Как решать

- Договор аренды на 11 месяцев
- Если покупатель может ждать, то продавать и пусть аренда идет новому собственнику
- При появлении покупателя передоговариваться на сокращение срока аренды
- Покупатель оплачивает переезд бывшего арендатора

Продажа

Параметр	Значение
Текущий срок нахождения инвестора	12 мес
Цена входа	82 353 ₽/м ²
Базовая цена выхода	111 765 ₽/м ²

Доходность при сочетании дисконта и дальнейшего срока продажи:

Дисконт	Через 3 мес	Через 6 мес	Через 12 мес
0%	28,57%	23,81%	17,86%
5%	23,14%	19,29%	14,46%
10%	17,71%	14,76%	11,07%
15%	12,29%	10,24%	7,68%
20%	6,86%	5,71%	4,29%



Аренда

Показатель	Целый склад	Дуплекс
Стоимость приобретения, ₽/м^2	82 353	82 353
Ставка аренды, ₽/м^2 в мес	1000	1200
Расходы на управление	10%	10%
Комиссии брокерам, МАП	1,5	1,5
Оборачиваемость (раз в год)	0,3	0,6
Простой при смене арендатора, мес	2	1
Заполняемость	95%	95%
Чистый арендный доход, ₽/м^2 в мес	821,25	945
Доходность без индексации, % годовых	11,97%	13,77%
Индексация, % в год	7%	7%
Доходность через 5 лет, % годовых	16,78%	19,31%



Что дальше

- Вопросы и ответы на эфире
- Запись отправим после эфира
- Соберем обратную связь - продажа / аренда
- Вынесем итоговое решение и доведём до всех