

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Торговый центр «Эконом»

Смоленская обл., г. Десногорск, мкр 1, д. 5,
к. Б

Нежилое здание · Здание торгового
назначения

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	Нежилое здание, действующий торговый центр с арендаторами
	Площадь	1137,1 м ²
	Адрес / район / микрлокация	Смоленская обл., г. Десногорск, мкр 1, д. 5, к. Б; производственно-общественная зона, первая линия

	Этаж / вход / формат	1 этаж; отдельно стоящее торговое здание; основной отдельный вход с пандусом; формат стрит-ритейл / торговый центр локального спроса
	Фасад / витринность / вывеска	Фасад под крупные рекламные баннеры и вывеску; панорамной витринной линии не выявлено
	Парковка / подъезд / разгрузка	Наземная парковка перед фасадом; фронтальный подъезд; боковой проезд присутствует, выделенная разгрузочная зона публично не подтверждена
	Текущее использование	Полностью сдан в аренду; в открытых источниках указан МАП 200 000 ₽/мес.; по фото идентифицируется магазин «Эконом»
1.1. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущая рыночная стоимость	25,0–30,0 млн ₽
	Ориентир за 1 м ²	22 000–26 000 ₽/м ²
2. СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Удержание как арендного торгового объекта с последующей продажей как ГАБ; текущий поток 200 000 ₽/мес. (175,9 ₽/м ² /мес.), потенциал после перепковки арендного продукта 260 000–320 000 ₽/мес. (229–281 ₽/м ² /мес.); ориентир доходности при целевом входе 14–18% годовых
	Срок	0–3 мес. на вход и стабилизацию действующего дохода; 6–12 мес. на доведение арендного продукта; 12–24 мес. на выход продаж
	Альтернативный сценарий	Продажа как есть единым лотом: 25,0–30,0 млн ₽, 22 000–26 000 ₽/м ² ; срок экспозиции ориентировочно 6–12 мес.
	Дополнительная альтернатива	Переформатирование в «якорь + галерея» с блоками 80–300 м ² ; потенциал эффективного потока 300 000–360 000 ₽/мес. при большей операционной сложности
3. СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	1-я линия; отдельностоящее одноэтажное торговое здание; действующая аренда; парковка и подъезд; фасад под вывеску; открытая торговая планировка
	Слабые стороны	Небольшой и неглубокий рынок Десногорска; локация вне самого сильного городского торгового ядра; ограниченная публичная прозрачность по арендаторам и инженерии; крупный единый лот менее ликвиден, чем нарезка
4. РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	20,0–22,0 млн ₽ (17 590–19 347 ₽/м ²); работают сценарии аренды как есть, аренды после перепковки и последующей продажи; ориентир доходности 14–18% годовых, с запасом на торг, простои и базовый CAPEX

Комфортный вход

18,0–20,0 млн ₽ (15 830–17 590 ₽/м²): устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая перепакровку в «якорь + галерея» и выход продаж с более широким запасом по рискам

Что критично
подтвердить до сделки

Арендный состав и сроки договоров, фактический МАП и платежная дисциплина, инженерные мощности и пожарные системы, правовой статус здания и аренды земельных участков, состав лота по кадастровым номерам

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	216400, Смоленская обл., г. Десногорск, мкр 1, д. 5, к. Б
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	67:26:00000000:382
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание / торговое
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 1 137,1 м ² ; в составе лота также указаны земельные участки 600 м ² (67:26:0010110:51) и 900 м ² (67:26:0010110:57) с правом аренды до 2064 года
ТЕКУЩИЙ СТАТУС	Действующий торговый центр с арендаторами; продажа в процедуре банкротства

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ЭТАЖНОСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ	По фото и плану объект выглядит как одноэтажное отдельно стоящее здание с крупным основным торговым залом и небольшим блоком служебных/санитарных помещений
ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Преимущественно открытая торговая планировка; прямоугольная конфигурация; внутренние колонны; визуально пригодно для сценария «якорь + галерея», но юридическая и техническая делимость публично не подтверждена
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Фасад с крупными рекламными плоскостями и выраженной вывеской «Эконом»; отдельная входная группа под навесом; боковое ленточное окно малого формата
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Подтвержден основной отдельный вход с улицы; вход оборудован ступенями, пандусом и козырьком
ПАРКОВКА	Наземная парковка перед фасадом на несколько автомобилей по фото; в исходных данных указана наземная парковка

ПОДЪЕЗД / РАЗГРУЗКА	Есть фронтальный подъезд и боковой проезд; отдельная организованная разгрузочная зона публично не подтверждена
---------------------	--

СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Эксплуатируемое торговое состояние; внутри плитка, подвесной потолок, линейное освещение, торговое оборудование; снаружи облицовка профилированным металлом/панельным фасадом
ИНЖЕНЕРИЯ	Публично подтверждены узлы учета тепла и электроэнергии; по фото видны наружное освещение и элементы видеонаблюдения; выделенная мощность, вентиляция, кондиционирование, параметры пожарной автоматики в открытых данных не раскрыты
ВЫСОТА	На плане указана высота около 3,15 м

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Производственно-общественная зона / 1-й микрорайон; в окружении присутствуют торговые точки, мебельные магазины, Fix Price, книжный магазин, образовательный объект и ветстанция
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Объект расположен на первой линии у дороги, с прямым автомобильным подъездом; в открытых источниках для магазина «Эконом» указаны близкие остановки «13-е общежитие», «Рынок», «Автовокзал Десногорск»
ПЕШЕХОДНЫЙ И АВТОТРАФИК	Первая линия и визуальная доступность подтверждаются фото; количественные замеры трафика в открытых данных отсутствуют
ЯКОРЯ И КОНКУРЕНТЫ	Городская торговая среда представлена ТЦ «Феникс», ТРЦ «Галактика», ТЦ «Мармелад», сетевыми и локальными магазинами; ближайшее окружение формирует локальный торговый кластер
СПРОСООБРАЗУЮЩАЯ СРЕДА	Город с населением порядка 25–27 тыс. человек, с действующей розничной инфраструктурой и оборотом розничной торговли 3 202,4 млн ₽ по инвестиционному паспорту города

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована база из **8 АКТИВНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРОДАЖИ КОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В ДЕСНОГОРСКЕ**, включая отдельно стоящие здания, торговые центры и крупные торговые помещения, а также расширяющий контур по малым городам Смоленской области для проверки логики цены за 1 м² и влияния размера лота. В короткую таблицу включены только наиболее достоверные аналоги для торгового здания.

По структуре локальной базы: отдельно стоящие здания / ТЦ — 4 позиции, крупные торговые помещения в сопоставимом городе — 4 позиции. География ядра — **ГОРОД ДЕСНОГОРСК**; расширяющий слой использован как фоновая проверка, но не как прямое основание итоговой стоимости.

Сильные стороны базы: совпадение по городу, наличие нескольких торговых объектов, понятная зависимость цены от размера лота и арендной упаковки. Ограничения базы: рынок узкий, часть объектов экспонируется давно, сделки закрытия не раскрываются, по крупным торговым зданиям выборка ограничена. Надежность базы для определения **РЫНОЧНОГО ДИАПАЗОНА** — умеренная; для тонкой оценки премии за инженерные параметры и состав арендаторов — ограниченная.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН	Десногорск, 4-й мкр, с4	987 м ²	35 000 000 Р	35 461 Р/м ²	Отдельно стоящий ТЦ; первая линия; собственный участок; парковка на 50 мест	Сильнее по парковке и, вероятно, по торговой упаковке; близок по формату и масштабу	Выше объекта (+)
2	ЦИАН	Десногорск, 1-й мкр, 13	595 м ²	26 500 000 Р	44 538 Р/м ²	Отдельно стоящее капитальное здание; ранее работали арендаторы «Пятёрочка», строймагазин, кафе	Существенно меньше по площади; меньший лот ликвиднее и обычно дороже за 1 м ²	Выше объекта (+)
3	ЦИАН	Десногорск	149,6 м ²	8 000 000 Р	53 476 Р/м ²	Небольшое отдельно стоящее здание; объект в аренде; 3 входа; земля в собственности	Намного меньше; формат мелкого инвестлота с премией за ликвидность	Сильно выше объекта (+)
4	ЦИАН	Десногорск, 4-й мкр, 18	639,9 м ²	8 470 000 Р	13 241 Р/м ²	Крупное нежилое помещение	Не отдельно стоящее торговое здание; слабее по формату, фасаду и самостоятельности	Ниже объекта (-)

5	ЦИАН	Десногорск, 4-й мкр, 18	443,6–532,8 м²	5 880 000–7 050 000 ₽	13 241 ₽/м²	Крупные встроенные/обособленные помещения	Слабее по формату, не торговое здание как единый продукт	Ниже объекта (–)
---	------	-------------------------	----------------	-----------------------	-------------	---	--	------------------

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- По всему массиву Десногорска наблюдается широкий диапазон цен предложения: **13 000–53 500 ₽/м²**. Для торговых зданий и отдельно стоящих объектов среднего масштаба рабочая зона уже и проходит примерно в диапазоне **22 000–45 000 ₽/м²**.
- Типовая рыночная цена именно для объекта формата **действующий торговый центр 1 100+ м²** в Десногорске находится ниже лучших локальных ТЦ и ниже мелких арендных лотов из-за масштаба и более узкого круга покупателей. Реалистичный диапазон для конечного покупателя: **25,0–30,0 млн ₽**, или **22 000–26 000 ₽/м²**.
- Средняя цена по городу как агрегат малоинформативна, поскольку смешивает мелкие ликвидные лоты и крупные помещения низшего ценового эшелона.
- Типовой покупатель — локальный или региональный инвестор под арендный поток, а также покупатель, готовый совмещать собственное использование с арендой.
- Ликвидность крупного единого лота в Десногорске ниже средней: типовой срок экспозиции по сопоставимым объектам — **6–12 месяцев и более**; быстрее уходят небольшие арендные лоты и более компактные здания.
- Достоверный статистический дисконт «заявлено → факт» по сделкам не раскрыт, но по характеру витрины рынка и длительности экспозиции у крупных объектов переговорный дисконт вероятен.
- Влияние размера лота выражено резко: **мелкие блоки/здания до 150 м²** — около **50 000–53 500 ₽/м²** и выше, высокая ликвидность; **средние отдельно стоящие здания 500–1 000 м²** — около **35 000–45 000 ₽/м²**, средняя ликвидность; **крупные блоки 440–640 м² без сильной торговой упаковки** — около **13 200 ₽/м²**, слабая ликвидность. Для рассматриваемого объекта это означает, что продажа единым лотом ограничивает цену, а премия возможна через сильную арендную упаковку или деление на блоки.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды использована база из **9 АКТИВНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ** по Десногорску, включая отдельные здания, торговые блоки в ТЦ и крупные ПСН. Из выборки исключены как ценообразующие ориентиры карточки с явно технической ценой. По уровням: 1-й микрорайон — ядро наблюдений, 4-й микрорайон — блоки в торговом объекте, 3-й микрорайон и набережная — дополнительные ориентиры.

Сильные стороны базы: локальная география, наличие объектов разного размера, возможность проследить влияние площади и формата на ставку. Ограничения: рынок узкий, часть объявлений имеет неполные условия, не раскрываются фактические ставки закрытия, часть ТРЦ размещает витринные карточки с условной ценой. База достаточно надежна для определения **РАБОЧЕГО ДИАПАЗОНА СТАВОК** и для вывода о влиянии размера блока, но ограничена для точной оценки верхней ставки именно для рассматриваемого здания без детального брокериджа.

Типовые условия рынка по базе: встречаются как УСН, так и ставки с НДС; коммунальные платежи чаще не включены; по отдельным объектам возможны арендные каникулы и обеспечительный платеж.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
1	ЦИАН	Десногорск, 1-й мкр	322 м²	140 000 ₽/мес.	434,78 ₽/м²/мес.	УСН; КУ и эксплуатация не включены; возможны каникулы	Меньший блок, новое здание 2023 г., первая линия, парковка 25 м/м, 24/7	Выше объекта (+)

2	ЦИАН	Десногорск, 4-й мкр, с4	280 м²	224 000 ₽/мес.	800,00 ₽/м²/мес.	По карточке ТЦ; условия уточняются индивидуально	Меньше, сильнее по торговой упаковке: центральная часть города, отдельный вход и разгрузка	Выше объекта (+)
3	ЦИАН	Десногорск, 4-й мкр, с4	105 м²	52 500 ₽/мес.	500,00 ₽/м²/мес.	По карточке ТЦ	Меньший блок; 2 этаж; высокий трафик; развитый tenant-mix	Выше объекта (+)
4	ЦИАН	Десногорск, 1-й мкр, 73	250 м²	100 000 ₽/мес.	400,00 ₽/м²/мес.	УСН; КУ не включены; эксплуатация включена	Меньше; 2 этаж; первая линия и центр города	Выше объекта (+)
5	ЦИАН	Десногорск, 1-й мкр, 33	920 м²	230 000 ₽/мес.	250,00 ₽/м²/мес.	НДС включен; КУ не включены	Сопоставимый крупный объем, но 2 этаж, кабинетная планировка и нужен ремонт	Ниже/на уровне объекта (–/≈)

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Широкий ask-диапазон по Десногорску – **250–1 210 ₽/м²/мес.**, но верхняя часть относится к микроблокам и не применима к крупному торговому объекту.
- Типовая ставка для ликвидных торгово-сервисных блоков **100–350 м²** – около **400–800 ₽/м²/мес.**, причем 1 этаж, отдельный вход, разгрузка и центральная торговая локация дают верх диапазона.
- Для крупных объемов около **900+ м²** ставка снижается к зоне **250–400 ₽/м²/мес.** в зависимости от планировки, этажа и качества продукта.
- Текущий публично заявленный по объекту МАП **200 000 ₽/мес.**, или **175,9 ₽/м²/мес.**, находится ниже рынка типовых торговых блоков и ближе к модели дисконта за крупный объем / пакет арендаторов / консервативную арендную упаковку.
- Типовой арендатор для таких объектов в Десногорске – локальная и сетевая розница, дискаунтеры, ПВЗ, услуги, хозтовары, soft-discounter, отдельные форматы общепита.
- Ликвидность по аренде не мгновенная: срок экспозиции торговых блоков обычно измеряется **месяцами**; наиболее ликвидны блоки **100–300 м²**, тогда как крупные площади требуют скидки по ставке и более долгого подбора арендатора.
- Влияние размера блока выражено четко: **мелкие блоки до 50 м²** – до **1 200 ₽/м²/мес.**, высокая ликвидность; **средние блоки 100–350 м²** – **400–800 ₽/м²/мес.**, лучшая рыночная глубина; **крупные блоки 900+ м²** – около **250 ₽/м²/мес.**, ликвидность ниже. Для объекта это означает, что мультиаренда теоретически повышает общий доход, но требует активного управления и увеличивает риск вакансии.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

Найдены **2 ОБЪЯВЛЕНИЯ** именно данного объекта на агрегаторе; формат экспозиции – **ПРОДАЖА ЦЕЛИКОМ** как торгового центра с арендаторами. Зафиксирован диапазон цены **25 341 794 ₽**, или **22 286 ₽/м²**. Статус – активные объявления, вероятны репосты/агрегаторные дубли. В открытом рынке аренды самого объекта отдельной экспозиции не выявлено; в карточке продажи указано, что объект полностью сдан в аренду и генерирует МАП 200 000 ₽/мес.

Первая найденная дата экспозиции в представленных данных – март–апрель 2026 года. Снижения ask-цены в доступной выборке не зафиксировано. Сам факт активной экспозиции на уровне 22 286 ₽/м² при продаже через банкротные торги является сигналом по ликвидности: объект рыночно не относится к дефицитным и требует либо дисконта, либо понятной инвестиционной упаковки для быстрого выхода.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент торговой недвижимости Десногорска активен, но неглубок: в городе есть несколько сложившихся торговых узлов и действующие ТЦ, однако количество покупателей и арендаторов ограничено масштабом города. Основной спрос – на удобные, понятные форматы розницы локального назначения. Для рассматриваемого

объекта это означает приоритет арендной стратегии с понятным tenant-mix и умеренно консервативным ожиданием по срокам выхода.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
УДЕРЖАНИЕ КАК АРЕНДНОГО ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ	Объект уже сдан в аренду; есть подтвержденный МАП 200 000 ₽/мес. Рынок Десногорска поддерживает спрос на торговые объекты с денежным поток, а доходный формат лучше продается, чем пустой крупный лот	Локальный/ региональный инвестор под ГАБ; пользователь- инвестор	Сохранить заполняемость; структурировать арендные отношения; усилить фасад, вывеску, парковочную и входную часть; упаковать объект как доходный актив	Наиболее реалистичный баланс между сроком, доходностью и ликвидностью; повышает шанс продажи по верхней части диапазона для крупных лотов
ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ В «ЯКОРЬ + ГАЛЕРЕЯ»	Открытая прямоугольная планировка, одноэтажный формат и рынок блоков 100–300 м² со ставками 400–800 ₽/м²/ мес. поддерживают сценарий мультиаренды	Дискаунтер, soft- discounter, ПВЗ, товары для дома, услуги, аптека, локальные магазины	Нарезать площади на блоки; переразвести входы и зонирование; усилить навигацию, концепцию и рекламные поверхности; провести брокеридж	Потенциально увеличивает совокупную ставку и цену продажи, но повышает вакансию, срок доведения и операционную сложность
ПРОДАЖА КАК ЕСТЬ ЕДИНЫМ ЛОТОМ	Есть текущая банкротная экспозиция и понятный профиль объекта; рынок крупных лотов ограничен, но покупатель на доходный актив возможен	Инвестор под недорогой вход; покупатель со смешанным собственным использованием	Подготовить компактный инвестиционный пакет, подтверждающий состав лота, аренду и платежный поток	Самый простой сценарий по исполнению, но с ограничением по цене из-за масштаба лота и локального спроса

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть	Цена реализации 25,0–30,0 млн ₽; 22 000–26 000 ₽/м²	6–12 мес. экспозиции/ сделки	Маркетинг и сопровождение сделки 0,2–0,5 млн ₽; риск долгой экспозиции и торга	16,5–23,0 млн ₽	30–50% годовых	10–33%	Работает только при покупке с дисконтом к текущей экспозиции
Аренда как есть	МАП 200 000 ₽/мес.; 175,9 ₽/м²/мес.; поток 2,4 млн ₽/год	0–3 мес. на вход и подтверждение потока	Поддерживающий CAPEX 0,3–0,7 млн ₽; риск зависимости от текущего арендатора/структуры аренды	11,3–23,7 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как разовая метрика без сценария выхода	Консервативный базовый денежный поток
Аренда после перепакетки + последующая продажа	Эффективный МАП 260 000–320 000 ₽/мес.; 229–281 ₽/м²/мес.; поток 3,12–3,84 млн ₽/год; ориентир продажи после стабилизации 28,0–34,0 млн ₽	6–12 мес. доведение и стабилизация + 6–12 мес. выход продаж	CAPEX 0,8–1,5 млн ₽ на фасад, зонирование, рекламные плоскости, перепакетку арендного продукта; риск вакансии и более длинного цикла	18,0–24,5 млн ₽	14–18% годовых	27–54%	Основной рабочий сценарий
«Якорь + галерея» / мультиаренда	Эффективный МАП 300 000–360 000 ₽/мес.; 264–317 ₽/м²/мес.; поток 3,6–4,32 млн ₽/год	9–15 мес. доведение, набор арендаторов и стабилизация	CAPEX 1,5–3,0 млн ₽; риск простоя, операционной нагрузки и зависимости от делимости/входных групп	18,5–26,2 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен без фиксированной модели выхода; как операционный сценарий ориентир на рост NOI	Потенциально доходнее, но сложнее в реализации

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Сильнее всего на экономику влияет подтвержденность текущего МАП 200 000 ₽/мес. и качество арендных договоров; отклонение по фактическому потоку напрямую меняет допустимый вход.
- Для арендных сценариев критична реальная возможность получать по объекту эффективную ставку выше текущей при сохранении заполняемости; сценарий чувствителен к вакансии и сроку набора арендаторов.
- Для продажного сценария ключевой фактор — ликвидность крупного единого лота в небольшом городе; даже небольшой сдвиг по сроку экспозиции заметно ухудшает годовую доходность.

- На экономику влияет состав инженерии и возможность торговой нарезки: если объект слаб по мощностям, пожарке или разгрузке, премиальный арендный сценарий сужается.
- Допустимые уровни входа наиболее чувствительны к сочетанию трех переменных: реальный поток, срок стабилизации и объем CAPEX на перепакровку.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 23,0–24,0 МЛН Р (20 227–21 106 Р/м²). На этом уровне еще работает сценарий аренды как есть и сценарий умеренной перепакровки при сохранении текущего потока. Ориентир доходности — около **10–14% ГОДОВЫХ**. Это верхний допустимый вход без существенного запаса по рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 20,0–22,0 МЛН Р (17 590–19 347 Р/м²). На этом уровне рабочими становятся основная стратегия удержания с перепакровкой, базовая аренда как есть и последующий выход продаж. Ориентир доходности — **14–18% ГОДОВЫХ**. Этот уровень является базовой рекомендацией.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 18,0–20,0 МЛН Р (15 830–17 590 Р/м²). На этом уровне устойчиво проходят почти все реалистичные сценарии, включая более активную мультиаренду, запас на CAPEX, простои и переговорный дисконт. Ориентир доходности — **16–20%+ ГОДОВЫХ** по арендным сценариям и лучший запас по перепродаже.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по арендаторам и договорам	данные	Высокий	Цена, ставка, вакансия, реализуемость арендного сценария, допустимый вход	Получить и сверить полный арендный реестр, договоры, сроки, индексацию, платежную дисциплину, обеспечительные платежи	Список арендаторов; договоры аренды; фактический МАП/поступления за 12 мес.; задолженность; сроки расторжения
Продажа в процедуре банкротства	процедура	Высокий	Срок, реализуемость сделки, юридическая чистота, цена входа	Проработать пакет торговой документации и порядок перехода прав; увязать расчеты с процедурными сроками	Положение о торгах, состав лота, порядок передачи, наличие оспаривания, статус обременений и аренды
Расхождения по кадастровым номерам и составу лота	юр	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок, сценарии использования	Сопоставить все номера здания и участков по ЕГРН и торговой документации	Выписки ЕГРН на здание и оба участка; точный состав продаваемого имущества; границы и связь здания с землей
Нехватка критичной информации по инженерии и пожарным системам	тех	Средний	CAPEX, ставка, возможность перепакетки под несколько арендаторов	Провести технический аудит объекта до входа	Выделенная электрическая мощность, отопление, вентиляция, пожарка, водоснабжение, канализация, состояние кровли и фасада
Падение трафика / ограниченный размер локального рынка	рынок	Средний	Ставка, вакансия, срок экспозиции, цена выхода	Ставить консервативную модель аренды, делать упор на повседневный спрос и локальных операторов	Фактический трафик, конкурентная карта, устойчивость ближайших торговых узлов
Недостаточная парковка или неоформленная разгрузка	тех	Средний	Ставка, ликвидность аренды, tenant-mix	Организовать понятную схему подъезда, парковки и разгрузки в рамках допустимого использования территории	Схема движения, достаточность парковочных мест, фактическая возможность поставок
Зависимость от одного или ограниченного числа арендаторов	рынок	Средний	Поток, вакансия, цена выхода	Постепенно диверсифицировать tenant-mix при наличии делимости	Доля крупнейшего арендатора в потоке; сроки договора; санкции за досрочный выход

Ограничения по фасаду и
вывеске

рынок

Низкий

Ставка, ликвидность,
качество торгового
продукта

Увязать маркетинговую концепцию с
фактическими возможностями фасада

Правила размещения вывесок,
фактическая видимость с дороги,
возможности усиления фасада

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Рассматриваемый актив – это **ДЕЙСТВУЮЩИЙ ОДНОЭТАЖНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ЛОКАЛЬНОГО СПРОСА** в Десногорске, с первой линией, парковкой, отдельным входом и действующей арендой. Для такого объекта ключевыми являются не столько формальные метры, сколько **УСТОЙЧИВОСТЬ АРЕНДНОГО ПОТОКА, ПОНЯТНОСТЬ TENANT-MIX, УДОБСТВО ПОДЪЕЗДА И ТОРГОВАЯ ПРИГОДНОСТЬ ФАСАДА**.

По рынку продажи реалистичная стоимость объекта как единого торгового лота оценивается в диапазоне **25,0–30,0 МЛН ₽**, или **22 000–26 000 ₽/М²**. По рынку аренды текущий публично заявленный поток **200 000 ₽/МЕС.** выглядит консервативным; при грамотной перепаковке торгового продукта потенциал можно оценивать в зоне **260 000–320 000 ₽/МЕС.**, а при более активной мультиаренде – до **300 000–360 000 ₽/МЕС.** при росте операционной сложности.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Отдельно стоящее торговое здание на 1-й линии, понятное для локального покупателя и арендатора.
- Действующая аренда и подтвержденный публичный ориентир по МАП.
- Одноэтажный формат, открытая планировка и фронтальная парковка – хорошие базовые свойства для торговли.
- Фасад позволяет размещать крупную вывеску и рекламные плоскости.
- Небольшой город поддерживает спрос на объекты повседневной розницы и дискаунтерного формата.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Рынок Десногорска узкий: и по аренде, и по продаже крупные объекты реализуются небыстро.
- Публично не раскрыты ключевые параметры доходности: состав арендаторов, сроки договоров, структура арендного потока.
- Локация рабочая, но не самая сильная по премиальности внутри города; объекту нужна понятная торговая концепция.
- Крупный единый лот уступает по ликвидности более мелким блокам и компактным арендным активам.
- Есть юридические расхождения по кадастровым обозначениям в исходных данных и составе лота.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ — АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ВЫХОДОМ ПРОДАЖЕЙ КАК ДОХОДНОГО АКТИВА. Это наилучший вариант по сочетанию реализуемости, сроков и экономики. Он опирается на уже существующий денежный поток, требует умеренного CAPEX и соответствует локальной рыночной логике: в Десногорске лучше продается понятный доходный объект, чем пустой крупный лот.

Количественно эта стратегия выглядит сильнее простой продажи как есть: текущий поток уже создает рабочую базу, а умеренная перепаковка фасада, входной зоны, арендной структуры и концепции способна подтянуть поток в зону 260–320 тыс. ₽/мес. без экстремального CAPEX. При целевом входе 20–22 млн ₽ такая модель дает приемлемую доходность и оставляет пространство для дальнейшего выхода.

Сценарий продажи как есть менее приоритетен, потому что он сильнее зависит от дисконта на входе и от ограниченной ликвидности крупного лота. Сценарий активной мультиаренды «якорь + галерея» потенциально прибыльнее по валовому потоку, но сложнее по срокам, брокериджу, операционному управлению и зависит от делимости, инженерии и наличия дополнительных входов.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтверждение действующего арендного потока, отсутствие критичных технических ограничений и возможность без значительного CAPEX улучшить торговую упаковку объекта.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПРОЗРАЧНОСТЬ АРЕНДНОГО ПОТОКА.

Это ключевой риск, потому что весь инвестиционный тезис строится на доходной модели. Если фактический МАП, сроки договоров или качество арендатора окажутся слабее публичного описания, снизятся и допустимый вход, и цена выхода. Критичное действие — сверка аренды по документам и движениям денежных средств.

02

ПРОЦЕДУРНЫЙ РИСК БАНКОТНОЙ ПРОДАЖИ.

Он влияет на срок сделки, состав приобретаемых прав и реальную возможность реализовать запланированный сценарий без задержек. Критичное действие — полный разбор торговой документации, состава лота и порядка перехода прав.

03

НЕХВАТКА ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ДАННЫХ ПО ИНЖЕНЕРИИ И ТОРГОВОЙ ПРИГОДНОСТИ ДЛЯ ПЕРЕПАКОВКИ.

Этот риск критичен для сценария роста арендного потока: если окажутся ограничения по мощности, пожарке, вентиляции, разгрузке или делимости, CAPEX вырастет, а ставка и скорость заполнения снизятся. Критичное действие — технический аудит до входа.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочим уровнем входа по объекту следует считать **20,0–22,0 МЛН Р**. Именно этот диапазон позволяет не только удерживать текущую аренду, но и реализовывать основную стратегию умеренной перепакровки с последующим выходом продажей. Вход выше 23–24 млн Р оставляет слишком мало запаса на вакансию, торг, процедурные задержки и базовый CAPEX. Комфортный вход 18–20 млн Р особенно оправдан, если инвестор планирует более активную арендную стратегию.

До сделки критично подтвердить: состав и юридическую силу арендных договоров, фактические ежемесячные поступления, платежную дисциплину арендаторов, точный состав лота по зданию и земельным участкам, правовой режим аренды земли до 2064 года, а также технические параметры здания, влияющие на торговый формат.

Первоочередные действия после подтверждения документов: сохранить текущую аренду, подготовить единый инвестиционный пакет по объекту, обновить позиционирование фасада и вывески, определить целевую торговую концепцию и резервный план на случай освобождения части площадей. Если подтверждается возможность деления и хватает инженерии, следующий шаг — проектная проработка сценария «якорь + галерея» как инструмента повышения потока и цены выхода.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен прежде всего как **НЕДОРОГОЙ АРЕНДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АКТИВ С ОПЦИЕЙ ПЕРЕПАКОВКИ**, а не как быстрый спекулятивный перепродажный кейс. Покупка оправдана при входе с дисконтом к текущей экспозиции и после документального подтверждения арендной модели.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [Здание 595 м², 1-й мкр, 13 — ЦИАН](#)
- [Магазин 44,5 м², 2-й мкр, с3 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

- [ПСН 920 м², 1-й мкр, 33 — ЦИАН](#)
- [Здание 365 м², 1-й мкр, 38 — ЦИАН](#)

- [ТЦ «Планета ремонта» 987 м², 4-й мкр, с4 – ЦИАН](#)
- [ТЦ «Планета ремонта» 987 м², мкр 4, с4 – Олан](#)
- [Нежилое помещение 639,9 м², 4-й мкр, 18, секция 4 – ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 532,8 м², 4-й мкр, 18, секция 3 – ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 522,7 м², 4-й мкр, 18, секция 1 – ЦИАН](#)
- [Нежилое помещение 443,6 м², 4-й мкр, 18, секция 5 – ЦИАН](#)
- [Здание 149,6 м², Десногорск – ЦИАН](#)
- [Каталог продажи зданий в Десногорске – ЦИАН](#)
- [Каталог продажи помещений в Десногорске – ЦИАН](#)
- [Торговый центр с арендаторами 1137,1 м², мкр 1, 5кБ – Олан](#)
- [Торговый центр с арендаторами 1137,1 м², мкр 1, 5кБ – Олан](#)

- [ПСН 250 м², 1-й мкр, 73 – ЦИАН](#)
- [ПСН 12,4 м², 1-й мкр, 28 – ЦИАН](#)
- [Торговое помещение 322 м², 1-й мкр – ЦИАН](#)
- [ПСН 105 м², 4-й мкр, с4 – ЦИАН](#)
- [ПСН 280 м², 4-й мкр, с4 – ЦИАН](#)
- [ПСН 150 м², 3-й мкр – ЦИАН](#)
- [Торговая площадь 5 600 м², Набережная Зона Отдыха, с1 – ЦИАН](#)
- [Каталог аренды коммерческих помещений, Десногорск – ЦИАН](#)
- [Торговый центр с арендаторами, 1 мкр, д. 5кБ – ShopAndMall](#)

[Ссылка на карту](#)