

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Москва, ул Святоозерская, д 1А

г. Москва, ул. Святоозерская, д. 1А

Нежилое здание · Здание торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип	ТРЦ / нежилое торговое здание
	Площадь	31 331 м ² ; арендопригодная площадь 14 699 м ²
	Адрес / район / микролокация	Москва, ул. Святоозерская, д. 1А, район Косино-Ухтомский, ВАО; районный торговый узел в жилом массиве
	Этаж / вход / формат	2 этажа по исходным данным; вход с улицы; действующий ТРЦ с якорями и торговой галереей

	Текущее использование	Действующий арендный бизнес; в составе гипермаркет, кинотеатр, детский развлекательный центр, галерея магазинов и фуд-корт
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Текущий ориентир	3,0–3,25 млрд руб.
	Ориентир за 1 м²	≈ 95 700–103 700 руб./м²
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Удержание и эксплуатация как районного ТРЦ с донастройкой tenant mix; текущий NOI 228 млн руб./год, рыночный ориентир ставок по крупным блокам 12 000–18 000 руб./м²/год, по средним блокам 18 000–25 000 руб./м²/год
	Срок	0–12 мес. на доведение и стабилизацию отдельных блоков; далее удержание как cash-flow актив
	Альтернативный сценарий	Продажа как доходного торгового актива: 3,0–3,25 млрд руб., срок экспозиции 12–18 мес.
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом: 2,8–2,95 млрд руб., срок сделки 3–6 мес.
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Сформированный действующий ТРЦ; мощные якоря; шаговая доступность от метро; крупный подземный паркинг; выраженный фасад и возможность крупной вывески; районный формат с семейным спросом
	Слабые стороны	Крупный чек входа и узкий круг покупателей; длительная экспозиция при продаже целиком; часть критичных технических и юридических параметров публично не раскрыта; в открытых источниках есть расхождения по общей площади и этажности
РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА	Целевой вход	2,15–2,25 млрд руб. (≈ 68 600–71 800 руб./м²); при таком входе работают аренда как основной сценарий и последующая продажа; ориентир доходности 10–12% годовых по удержанию и 30–45% ROI по продажному сценарию
	Комфортный вход	1,90–2,00 млрд руб. (≈ 60 600–63 800 руб./м²); создает запас под CAPEX, ротацию арендаторов и торг; устойчиво работают удержание, перепакровка и продажа
	Критично подтвердить до сделки	структуру собственности и обременений, фактическую площадь и состав лота, арендные договоры и васансу, инженерные мощности, разгрузку и условия эксплуатации парковки

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	111675, г. Москва, ул. Святоозерская, д. 1А
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	77:03:0010008:26899
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание / здание торгового назначения, ТРЦ «Косино Парк»
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	31 331 м ² ; арендопригодная площадь 14 699 м ² ; действующий торгово-развлекательный комплекс

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Формат районного ТРЦ: якорные блоки + галерея + фуд-корт + развлечения; делимость подтверждается наличием разных арендаторов и блоков различного формата
ЭТАЖНОСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ	По исходным данным — 2 этажа; в открытых источниках также встречаются уровни -1 / 1 / 2, что соответствует наличию подземного уровня и торговых этажей
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Вход с улицы; в открытых источниках подтверждены как минимум 2 входа в здание
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Выраженный фасад большого формата, стеклянная входная группа, возможность размещения крупной фасадной вывески; визуально объект хорошо считывается с улицы
ВЕРТИКАЛЬНЫЕ СВЯЗИ	В открытых источниках указаны 4 лифта, 2 траволатора и 1 эскалатор
ПАРКОВКА	Подземный паркинг на 1 100 машино-мест по исходным данным; в части источников дополнительно указана наземная парковка на 30 мест
РАЗГРУЗКА	По фасадным фото видны технологические зоны; детализированное текстовое описание зоны разгрузки в открытых данных не раскрыто

ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены приточно-вытяжная вентиляция, центральное кондиционирование, автоматическая система пожаротушения, 2-я категория надежности электроснабжения
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Эксплуатируемый современный торговый объект; фото подтверждают рабочее состояние общих зон, торговой галереи и фасадов
ЯКОРЯ И СОСТАВ АРЕНДАТОРОВ	О'КЕЙ, Silver Cinema, Замания, Детский мир, Familia, Gloria Jeans, KARI, OFFPRICE, рестораны и сервисные арендаторы

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ	Жилой район Косино-Ухтомский; объект встроен в повседневную районную инфраструктуру и работает как семейный районный ТРЦ
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Около 600 м / 7–8 минут пешком до метро «Улица Дмитриевского»; около 1 км / 14–15 минут до метро «Лухмановская»; есть автобусные связи
ПЕШЕХОДНЫЙ И АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПОТОК	Количественные данные по трафику публично не раскрыты; по локации и составу арендаторов объект ориентирован на устойчивый районный ежедневный поток
КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ	В ближнем поле конкуренция по крупным ТЦ ограниченная; в более широком поясе конкурируют районные торговые объекты Косино, Новокосино, Реутова и жилой стрит-ритейл
ЯКОРЯ СПРОСА	Плотная жилая застройка, метро, повседневный спрос района, семейный досуг, продуктовый якорь, кинотеатр и детский оператор

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована комбинированная база: широкий открытый рынок по району, округу и Москве, а также структурированный массив из 10 продажных аналогов. По открытым данным в районе Косино-Ухтомский исследовалось около 64 активных объявлений по продаже торговых площадей, по ВАО — около 939, по Москве в формате торговых помещений и ТЦ — более 1 000 предложений.

По глубине база распределяется так: микролокация и район дают мало целиковых торговых зданий, поэтому для крупных лотов дополнительно использованы городские аналоги сопоставимого торгового формата. Это повышает полноту ценообразования по крупному активу, но снижает точность именно по микролокации.

Сильные стороны базы: есть прямой ориентир по текущей экспозиции самого объекта; есть локальные районные торговые центры и блоки, позволяющие увидеть размерный эффект; есть городские аналоги целиковых ТЦ для крупного формата.

Ограничения базы: рынок целых районных ТРЦ в конкретной микролокации узкий; часть локальных аналогов — это небольшие блоки или ГАБ-помещения в жилых домах, поэтому они пригодны главным образом для иллюстрации премии за мелкий размер, а не как прямой ценовой эквивалент.

Надежность базы — средняя: она достаточна для определения ценового коридора крупного торгового актива и влияния размера лота на цену за м², но требует осторожности при детализации премии/дисконта из-за расхождения по площади объекта в открытых источниках.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	Move.ru / ТРЦ MARI	Москва, ул. Поречная, 10	88 547 м ²	4 100 000 000 руб.	46 303 руб./м ²	Крупный семейный ТРЦ	Существенно больше по масштабу	– по цене за м ² к объекту из-за мегалота
2	Move.ru / лот в ТРЦ MARI	Москва, ул. Поречная, 10	2 500 м ²	191 824 895 руб.	76 730 руб./ м ²	Блок в действующем ТРЦ, заполняемость >90%	Не здание целиком, а отдельный доходный блок	– к прямому сопоставлению; полезен как нижний ориентир
3	Move.ru / торговый комплекс	Москва, Марьинский б-р	3 000 м ²	400 000 000 руб.	133 333 руб./м ²	1-я линия, отдельно стоящее здание, арендаторы	Существенно меньше лот; более высокий размерный премиум	+ по цене за м ² к объекту
4	Move.ru / торговое здание	Москва, Вильнюсская ул., 5	1 795 м ²	220 000 000 руб.	122 563 руб./м ²	1-2 этажи отдельно стоящего торгового здания, арендаторы	Меньше по масштабу и проще по формату	+ по цене за м ² к объекту

5	Открытый рынок / районный ориентир	Москва, ул. Дмитриевского, 10	2 385–2 500 м²	185 000 000 руб.	74 000–77 600 руб./м²	Районный торговый объект	Меньше по площади, менее сложный по tenant mix	– / нейтрально; подтверждает нижнюю границу
6	Move.ru / районный стрит-ритейл	Москва, ул. Салтыковская, 6/1к6	306,3 м²	99 000 000 руб.	323 213 руб./м²	Несколько входов, витрины, парковка перед фасадом	Очень малый лот; другой сегмент покупателя	Сильный + по цене за м² из-за размера

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- Для крупных торговых зданий и ТРЦ рабочий городской диапазон оферт по крупным лотам находится примерно в коридоре 46 000–133 000 руб./м², при этом ядро рынка для районных действующих объектов без prime-локации выглядит как 75 000–115 000 руб./м².
- Для анализируемого актива рыночный ориентир продажи целиком — 3,0–3,25 млрд руб., или около 95 700–103 700 руб./м². Этот уровень соответствует верхней части «рабочего» диапазона для крупного районного ТРЦ, но не выглядит экстремальным.
- Типовой покупатель — крупный частный инвестор, family office, профильный оператор коммерческой недвижимости или инвестор в доходные активы; для розничного капитала лот слишком крупный.
- Ликвидность продажи целиком средняя/ниже средней: по открытой экспозиции объект находится в продаже более года. На срок влияют размер чека, качество арендного потока, структура договоров и полнота due diligence.
- Наблюдаемый markdown по оферте самого объекта составляет около 6,7%: от 3,242 млрд руб. до 3,024 млрд руб. Это не фактический торг сделки, но важный сигнал рыночного сопротивления.
- Размерный эффект выражен очень сильно. Мелкие блоки до 300 м² в районе продаются примерно по 180 000–323 000+ руб./м² и обычно ликвиднее; средние районные ТЦ 1 800–3 000 м² — ориентировочно по 74 000–133 000 руб./м²; крупные ТРЦ 30 000–90 000 м² — примерно по 46 000–104 000 руб./м².
- Следствие для стратегии: продажа целиком дает более низкую цену за м², но проще по структуре; любая попытка «розничной» монетизации теоретически может поднять цену за м², однако резко увеличит сроки, сложность и транзакционные издержки.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Раздел аренды релевантен и обязателен для данного типа актива. Использована база из 9 структурированных аналогов аренды и широкий бенчмарк открытого рынка: 2 предложения в самом ТРЦ, около 19 предложений помещений в ТЦ по району Косино-Ухтомский, 17 торговых помещений рядом с метро «Улица Дмитриевского», 44 — у метро «Новокосино», около 487 — по ВАО.

География базы: сам объект, район Косино-Ухтомский, соседний конкурентный пояс Новокосино/Реутов и городские ТРЦ Москвы как верхний и нижний ориентир ставок.

Сильные стороны базы: есть прямой локальный ориентир в самом объекте; есть районные ТЦ и отдельно стоящие торговые здания; условия объявлений по ряду аналогов раскрывают НДС, КУ, депозит и каникулы.

Ограничения базы: выборка по крупным блокам 1 000+ м² в микролокации узкая; часть сильных аналогов относится к более сильным метро-локациям и поэтому применима как верхний бенчмарк, а не как прямой эквивалент.

Надежность базы — средняя/выше средней для оценки аренды: она достаточна, чтобы определить вилки ставок по блокам разного размера и сделать вывод, что основной денежный потенциал объекта связан именно с арендной эксплуатацией.

Типовые условия рынка: НДС может быть как включен, так и отсутствовать при УСН; КУ чаще не включены; встречаются арендные каникулы и депозит 1 месяца.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	CIAN	Москва, Заозерная ул., 15	200 м²	200 000 руб./мес.	1 000 руб./м²/мес. (12 000 руб./м²/год)	Каникулы заявлены	Отдельно стоящее небольшое торговое здание, не ТРЦ	– к ставке галереи ТРЦ
2	CIAN	Москва, ул. Рудневка, 19, ТЦ «Зебра»	75 м²	150 000 руб./мес.	2 000 руб./м²/мес. (24 000 руб./м²/год)	Не раскрыты	Малый блок в ТЦ, выше премия за размер	+ по ставке к крупным и средним блокам объекта
3	CIAN	Москва, ул. Николая Старостина, 4	178 м²	534 000 руб./мес.	3 000 руб./м²/мес. (36 000 руб./м²/год)	Долгосрочная аренда	Новый ТЦ, отдельный вход, малый формат	Сильный + к ставке из-за размера и формата
4	CIAN	Москва, Большая Косинская ул., 18ГС10	10 м²	30 000 руб./мес.	3 000 руб./м²/мес. (36 000 руб./м²/год)	Не раскрыты	Мини-формат, не сопоставим по размеру	Сильный +; используется только как иллюстрация размерной премии
5	CIAN / ТРЦ «Филион»	Москва, Багратионовский пр-д, 5	279,3 м²	335 160 руб./мес.	1 200 руб./м²/мес. (14 400 руб./м²/год)	Не раскрыты	Сильная городская локация, но этаж 3/5	Нейтрально / слегка – к витринным блокам
6	CIAN / ТРЦ «Парус»	Москва, Локомотивный пр-д, 4	261 м²	390 000 руб./мес.	1 494 руб./м²/мес. (17 931 руб./м²/год)	Не раскрыты	Городской ТРЦ вне локации объекта	Подтверждает средний рыночный уровень
7	CIAN / ТРЦ «Принц Плаза»	Москва, Профсоюзная ул., 129А	114 м²	949 962 руб./мес.	8 333 руб./м²/мес. (99 996 руб./м²/год)	Не раскрыты	Prime метро-локация, объект более высокого класса	Сильный +; верхний рынок, не прямой аналог

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- Для района и сопоставимых районных ТРЦ диапазон ставок по крупным и средним блокам находится примерно в коридоре 12 000–25 000 руб./м²/год; для малых блоков и островов – 24 000–36 000+ руб./м²/год, в сильных городских ТРЦ существенно выше.
- Типовая ставка для крупных блоков 1 000–2 000 м² в данной локации – около 12 000–18 000 руб./м²/год; для средних блоков 200–500 м² – около 18 000–25 000 руб./м²/год.
- Типовой арендатор для объекта – повседневный ритейл, food & beverage, детские и досуговые операторы, сервисы, fashion среднего сегмента и крупные районные пользователи.
- Типовые условия рынка: НДС может быть включен или отсутствовать; КУ чаще оплачиваются отдельно; для ряда помещений используются каникулы и депозит 1 месяц вместо снижения headline-ставки.
- Ликвидность аренды средняя: средние блоки 200–500 м² наиболее ликвидны; крупные блоки 1 000+ м² требуют более узкого круга арендаторов и дольше экспонируются.

- Влияние размера блока выражено явно. Мелкие блоки до 150 м² сдаются по 24 000–36 000+ руб./м²/год и поглощаются быстрее; средние блоки 200–500 м² — по 18 000–25 000 руб./м²/год; крупные блоки 1 000–2 000 м² — по 12 000–18 000 руб./м²/год и с большей длительностью поиска арендатора.
- Для данного объекта это означает, что лучшая арендная логика — удержание якорей и галереи, а также работа с делением вакантных или слабых площадей на средние форматы вместо опоры только на крупный блоковый спрос.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По открытому рынку выявлена собственная экспозиция объекта как минимум в одном активном объявлении и одном более раннем публичном ориентире.

- Формат экспозиции: продажа целиком как ТРЦ / арендный бизнес.
- Основная активная площадка: S5D, объект 31 000 м², цена 3 024 000 000 руб.
- Ранее публично фиксировалась цена 3 242 000 000 руб. по объявлению от 24.03.2025.
- Диапазон публичной ask-цены: 3,024–3,242 млрд руб.
- Статус: активная длительная экспозиция; признаки быстрой реализации отсутствуют.
- Первая зафиксированная дата публичной экспозиции: март 2025 года.
- Изменение ask-цены: снижение примерно на 218 млн руб., или на 6,7% от ранее видимого ask.
- Вывод: рынок принимает объект как качественный действующий актив, но цена и размер входного билета существенно ограничивают скорость сделки; при продаже целиком нужен либо длинный срок экспозиции, либо дополнительный торг.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент районных ТЦ Москвы остается рабочим, но конкуренция смещается в сторону малоформатного ритейла и более гибких нарезанных блоков. Для крупного действующего ТРЦ это означает, что стоимость поддерживается качеством якорей и операционным cash flow, а не только площадью. Для «Косино Парка» ключевым фактором остаются устойчивость посещаемости, состав арендаторов и способность удерживать районный семейный спрос.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Удержание и эксплуатация как районного ТРЦ «якоря + галерея»	Объект уже работает как сформированный ТРЦ; подтверждены якоря, метро в шаговой доступности, крупный паркинг и стабильный текущий NOI 228 млн руб./год	Существующие и новые арендаторы районного формата: повседневный ритейл, fashion, услуги, food, детские и досуговые операторы	Удерживать ключевые якоря, оптимизировать tenant mix, дозаполнить слабые зоны, обновить навигацию и коммерческую упаковку вакантных блоков	Основной денежный поток, умеренная вакантность, поддержание ликвидности объекта как доходного актива
Репозиционирование части площадей в более ликвидные средние блоки	Рынок показывает премию и лучшую ликвидность для блоков 200–500 м ² относительно крупных лотов; объект по формату и фото допускает работу с галереями и зональной перепакровкой	Средние сетевые и локальные арендаторы: услуги, food, детский сегмент, товары повседневного спроса, спорт, электроника	Нарезать слабые или вакантные зоны на средние блоки, локально обновить отделку и инженерную готовность, усилить видимость и навигацию	Повышение ставки на части площадей, снижение срока сдачи, улучшение заполняемости и качества арендного потока
Продажа как доходного торгового актива	На рынке есть прямой публичный ориентир 3,024 млрд руб.; объект продается именно как действующий арендный бизнес	Крупный инвестор, family office, профильный оператор коммерческой недвижимости	Подготовить прозрачный пакет по договорам аренды, vacansy, NOI, CAPEX и эксплуатации; упаковать историю объекта как районного cash-flow актива	Единовременный выход в капитал, но с более длинной экспозицией и зависимостью от качества инвестиционной упаковки

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Удержание и аренда как есть	Текущий NOI 228 000 000 руб./год; эквивалентно 19 000 000 руб./мес.; по рынку крупные блоки 12 000–18 000 руб./м²/год, средние 18 000–25 000 руб./м²/год	0–6 мес. на доведение отдельных площадей + текущая эксплуатация	Резерв на точечную ротацию и доведение 30–80 млн руб.; риск — вакантность и зависимость от качества tenant mix	1,52–2,28 млрд руб.	10–15% годовых	Нерелевантен для бессрочного удержания	Базовый cash-flow сценарий
Репозиционирование и стабилизация галереи	Потенциальный валовый арендный поток при 14 699 м² GLA и ставке 18 000–20 000 руб./м²/год: 264,6–294,0 млн руб./год; 22,1–24,5 млн руб./мес.	6–12 мес.	Локальный CAPEX 60–120 млн руб.; риск — затяжной подбор арендаторов и отклонение фактической ставки от целевой	1,56–2,58 млрд руб.	10–14% годовых	Нерелевантен в чистом hold-сценарии	Сценарий улучшения качества потока
Продажа как доходного актива	Цена реализации 3,0–3,25 млрд руб.; 95 700–103 700 руб./м²	12–18 мес.	CAPEX 0–50 млн руб. на упаковку и доведение; риск — длительная экспозиция и дополнительный торг	1,95–2,50 млрд руб.	20–35% годовых	30–50%	Работает только при покупке с глубоким дисконтом к текущему ask
Быстрая продажа	Цена реализации 2,8–2,95 млрд руб.; 89 300–94 200 руб./м²	3–6 мес.	CAPEX минимальный; риск — более широкий дисконт к рыночной стоимости	1,85–2,27 млрд руб.	25–40% годовых	30–50%	Антикризисный сценарий ликвидности

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Главная чувствительная переменная — фактический подтвержденный арендный поток и структура NOI; именно она определяет реальный инвестиционный yield и допустимую цену входа.
- Сценарии чувствительны к сроку ротации арендаторов: задержка на 6–12 месяцев заметно ухудшает экономику перепакровки и продажи.
- Высокую роль играет размер вакантных и слабо работающих зон: чем больше доля площадей, требующих переупаковки, тем выше CAPEX и риск недополучения ставки.
- На продажный сценарий сильнее всего влияет глубина торга рынка по крупным активам: даже дополнительный дисконт 5–10% существенно меняет допустимый вход.
- Критичное допущение — корректность анализируемой площади 31 331 м² и состава лота; при изменении площади автоматически меняются все метрики на 1 м² и часть выводов по рынку.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 2,40–2,45 млрд руб. ($\approx 76\,600\text{--}78\,200$ руб./м²). На этом уровне еще работает сценарий продажи как доходного актива, но запас по аренде и CAPEX уже ограничен. Ориентир доходности: около 30% ROI в продажном сценарии, аренда как hold-сценарий находится на нижней границе приемлемого yield.
- **Целевой уровень входа:** 2,15–2,25 млрд руб. ($\approx 68\,600\text{--}71\,800$ руб./м²). Это основной рабочий уровень: здесь одновременно работают удержание как cash-flow сценарий, репозиционирование части галереи и продажа с приемлемым ROI. Ориентир доходности: 10–12% годовых по аренде и 30–45% ROI по продаже.
- **Комфортный уровень входа:** 1,90–2,00 млрд руб. ($\approx 60\,600\text{--}63\,800$ руб./м²). Этот уровень дает запас к торгу, CAPEX, возможной vasapsu и удлинению сроков. Устойчиво реализуются почти все реалистичные сценарии, включая перепакровку и последующую продажу. Ориентир доходности: 11–14% годовых по удержанию и 40–55% ROI по продажным сценариям.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ (ЮР/ ТЕХ/РЫНОК/ ПРОЦЕДУРА/ ДАННЫЕ)	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Расхождение по площади и этажности в открытых источниках	данные	Высокий	Цена за м ² , корректность аналогов, выводы по ликвидности и расчетам сценариев	Брать в сделку только документально подтвержденный состав лота	Выписка ЕГРН, поэтажные планы, экспликации, техпаспорт, фактическая GBA/GLA
Нехватка критичной информации по правам и обременениям	юр	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок, банковское финансирование	Проводить сделку только после юридической очистки и согласования структуры владения	Выписка ЕГРН о правах и обременениях, история переходов, наличие залогов, арестов, сервитутов, ограничений
Неподтвержденные инженерные параметры, включая электрическую мощность и разгрузку	тех	Высокий	Ставка, vacansy, CAPEX, состав допустимых арендаторов	Фиксировать инженерный аудит до сделки и резервировать бюджет на доведение	ТУ, мощности, схемы вентиляции, пожарки, маршруты разгрузки, ограничения по общепиту и якорям
Длительная ликвидность продажи целиком	рынок	Высокий	Срок, цена выхода, торг	Опирается на длинный горизонт и инвестиционную упаковку через cash flow, а не на быструю перепродажу	История экспозиции, финальные ценовые ожидания продавца, реалистичность маркетинга
Падение трафика / изменение покупательских потоков	рынок	Средний	Ставка, вакансия, качество tenant mix, NOI	Удерживать сильные якоря и обновлять галерею под районный спрос	Фактическая посещаемость, динамика traffic count, turnover арендаторов, выручка якорей
Зависимость от крупных арендаторов и якорей	рынок	Средний	NOI, ликвидность, стоимость выхода	Диверсифицировать галерею и контролировать сроки продления якорных договоров	Паспорта арендаторов, WAULT, сроки договоров, break options, индексация
Конкуренция со стороны районных ТЦ и жилого стрит-ритейла	рынок	Средний	Ставка, vacansy, скорость сдачи средних и мелких блоков	Усиливать концепцию семейного районного центра и сервисно-досуговую составляющую	Конкурентный пул по району, ставки ближайших ТЦ, структура открывающихся ЖК-галерей

CAPEX на перепакровку отдельных зон может оказаться выше базового резерва	тех	Средний	CAPEX, срок стабилизации, ROI	Планировать резервный бюджет и поэтапное доведение	Дефектная ведомость, сметы на отделку, инженерное доведение, требования арендаторов
---	-----	---------	-------------------------------	--	---

Ограничения по фасадной рекламе и вывеске	процедура	Средний	Ликвидность аренды, ставка, маркетинговая эффективность	Согласовать допустимые рекламные форматы заранее	Паспорт фасада, регламенты вывесок, действующие согласования
---	-----------	---------	---	--	--



ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

ТРЦ «Косино Парк» – действующий районный торгово-развлекательный актив в сформированном жилом массиве с якорями, семейно-досуговой функцией, шаговой доступностью от метро и крупным паркингом. Для конечного покупателя текущий рыночный ориентир продажи целиком находится в диапазоне 3,0–3,25 млрд руб., или около 95 700–103 700 руб./м². По аренде реалистичный рыночный коридор для крупных блоков – 12 000–18 000 руб./м²/год, для средних – 18 000–25 000 руб./м²/год. Ключевые факторы стоимости – устойчивость якорей, качество tenant mix, уровень заполняемости, доступность, парковка и способность объекта удерживать районный трафик.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Действующий торговый объект с подтвержденным cash flow и текущим NOI 228 млн руб./год.
- Выраженный торговый продукт: крупный фасад, понятная входная группа, якоря, кинотеатр, детский досуг, фуд-корт.
- Хорошая доступность: метро в пешей доступности, районный жилой спрос, крупный подземный паркинг.
- Объект уже сформирован как районный центр и не требует концептуального редевелопмента для основной монетизации.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Текущий публичный ask выше уровня, который дает комфортную инвестдоходность для нового покупателя.
- Продажа целиком малоликвидна из-за крупного входного билета и узкого круга покупателей.
- Часть критичных параметров публично не подтверждена: права, обременения, инженерные мощности, точный состав лота.
- В открытых данных есть расхождения по площади и этажности, что ограничивает точность отдельных расчетов до документального подтверждения.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия – **АРЕНДНОЕ УДЕРЖАНИЕ С ТОЧЕЧНОЙ ПЕРЕПАКОВКОЙ ТОРГОВОГО ПРОДУКТА И ПРОДАЖЕЙ КАК ОПЦИОНОМ ВЫХОДА**. Именно этот путь лучше всего соответствует природе объекта: он уже работает как районный ТРЦ, имеет якоря, сформированный паркинг, семейный трафик и действующий поток дохода. В качественном плане сценарий подтверждается локацией, текущим составом арендаторов и фото объекта; в количественном – текущим NOI 228 млн руб./год и рыночным коридором ставок по аренде для районных ТЦ.

Почему эта стратегия приоритетна: она минимально зависит от резкого изменения формата объекта, не требует радикального редевелопмента, использует уже существующий cash flow и лучше переносит длинный горизонт владения. При целевом входе 2,15–2,25 млрд руб. удержание дает рабочий yield, а точечная репозиция слабых зон способна улучшить качество потока без чрезмерного CAPEX.

Альтернатива в виде продажи как доходного актива реалистична, но менее приоритетна как основной мотив покупки: по рынку объект продается долго, а текущий ask не оставляет комфортного запаса доходности новому инвестору. Быстрая перепродажа оправдана только при покупке с глубоким дисконтом. Сценарий крупной «розничной» нарезки теоретически может увеличить цену за м², но по сложности, срокам и юридико-технической нагрузке он значительно слабее базового.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: подтвержденной чистоты прав и состава лота, качества существующих договоров аренды и реальной потребности в CAPEX на донастройку галереи и инженерии.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕЯСНОСТЬ ПО СОСТАВУ ЛОТА, ПЛОЩАДИ И ДОКУМЕНТАМ.

Это ключевой риск, потому что он влияет сразу на цену за м², сопоставимость с аналогами, корректность всех сценарных расчетов и юридическую реализуемость сделки. Главный критичный шаг — сверить ЕГРН, поэтажные планы, экспликации и фактический состав продаваемого имущества.

02

ДЛИТЕЛЬНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ ПРОДАЖИ ЦЕЛИКОМ.

Это один из главных рисков, потому что выход из инвестиции может занять 12–18 месяцев и потребовать дополнительного торга. Риск напрямую влияет на цену выхода и на годовую доходность продажного сценария. Главное действие — ориентироваться не на спекулятивную перепродажу, а на покупку как cash-flow актива с длинным горизонтом.

03

НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ.

Для торгового актива критичны мощность, вентиляция, разгрузка, пожарка и допустимость разных арендаторов. Риск влияет на ставку, vasaпсу, CAPEX и состав арендаторов. Главное действие — технический аудит инженерии и эксплуатационной модели до сделки.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практически рабочий сценарий покупки начинается с **ЦЕЛЕВОГО ВХОДА 2,15–2,25 МЛРД РУБ.** Ниже этого уровня объект становится инвестиционно оправданным как доходный районный ТРЦ: можно удерживать текущий поток, точно улучшать слабые зоны и при необходимости иметь сценарий выхода через продажу. **МАКСИМАЛЬНЫЙ ВХОД 2,40–2,45 МЛРД РУБ.** допустим только если покупатель осознанно берет длинный горизонт, высокое качество текущего арендного потока и ограниченный потенциал торга. **КОМФОРТНЫЙ ВХОД 1,90–2,00 МЛРД РУБ.** предпочтителен для инвестора, который хочет запас на ротацию арендаторов, CAPEX и возможное замедление рынка.

Чтобы такой вход был оправдан, до сделки критично подтвердить: состав и площадь лота, структуру прав и отсутствие обременений, реальный rent roll, WAULT, условия индексации, факт vasaпсу, размер эксплуатационных расходов, технические мощности и возможность безопасной ротации арендаторов.

Первые действия по выбранной стратегии:

- собрать юридический пакет по объекту и подтвердить состав продаваемого актива;
- проверить rent roll, якорные договоры, сроки продления и фактический NOI;
- провести технический аудит инженерии, парковки, разгрузки и зон, требующих доведения;
- сформировать план перепакетки слабых блоков в средние форматы с лучшей ликвидностью;
- вести переговоры о цене от логики не текущего ask, а от инвестдоходности и длинной экспозиции объекта на рынке.

Итоговая рекомендация: **РАССМАТРИВАТЬ ОБЪЕКТ КАК КАЧЕСТВЕННЫЙ ДЕЙСТВУЮЩИЙ ТОРГОВЫЙ АКТИВ С СИЛЬНОЙ АРЕНДНОЙ ПРИРОДОЙ, НО ПОКУПАТЬ ТОЛЬКО С ЗАМЕТНЫМ ДИСКОНТОМ К ТЕКУЩЕЙ ПУБЛИЧНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ.** При цене, близкой к ask 3,024 млрд руб., объект больше подходит конечному владельцу с низким требованием к доходности, чем классическому инвестору.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АРЕНДА

- [ТЦ «Кожуховский», 2785 м² — cian.ru](#)
- [Торговое помещение 179 м², Лухмановская ул., 34 — move.ru](#)
- [Торговое помещение 112 м², Лухмановская ул., 24 — move.ru](#)
- [ГАБ 145 м², ул. Рудневка, 41 — move.ru](#)
- [Торговое помещение 306,3 м², Салтыковская ул., 6/1к6 — move.ru](#)
- [Лот в ТРЦ MARI, 2500 м² — move.ru](#)
- [ТРЦ MARI, 88 547 м² — move.ru](#)
- [Торговый комплекс 3000 м², Марьинский б-р — move.ru](#)
- [Торговое помещение 1795 м², Вильнюсская ул., 5 — move.ru](#)
- [Помещение в ТЦ «Зелёный», 75 м² — move.ru](#)
- [ТРЦ «Косино Парк», Святоозерская ул., 1А — s5d.ru](#)

- [ТРЦ «Косино Парк», 420 м² — cian.ru](#)
- [Торговая площадь 200 м², Заозерная ул., 15 — cian.ru](#)
- [Помещение 10 м² в ТЦ, Большая Косинская ул., 18ГС10 — cian.ru](#)
- [ПСН 178 м², ул. Николая Старостина, 4 — cian.ru](#)
- [ТЦ «Зебра», 75 м², ул. Рудневка, 19 — arendator.ru](#)
- [ТРЦ «Филион», 279,3 м² — cian.ru](#)
- [ТРЦ «Парус», 261 м² — cian.ru](#)
- [ТРЦ «Алтуфьевский», 250 м² — cian.ru](#)
- [ТРЦ «Принц Плаза», 114 м² — cian.ru](#)

[Ссылка на карту](#)