

ДАТА АНАЛИЗА: 22.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Уфа, ул Комсомольская, д 112

450071, г. Уфа, ул. Комсомольская, д. 112

Нежилое здание · Здание торгового назначения

Дата анализа: 22.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Торговый центр / торговое здание
	Площадь	40 818 м ² общая, арендопригодная площадь 26 013 м ²
	Адрес / район / микролокация	г. Уфа, ул. Комсомольская, 112, Октябрьский район, узел Комсомольская / 50 лет СССР / просп. Октября
	Этаж / вход / формат	Торговый центр, в источниках есть расхождение по этажности; вход с улицы, действующий многоарендный формат

	Текущее использование	Центр домашних решений «Дом Про Дом» с торговлей, услугами, развлечениями и гипермаркетом
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	0,90–1,05 млрд ₽
	Цена за м²	22 000–25 700 ₽/м²
	Комментарий	Ориентир для продажи здания целиком стратегическому покупателю с учетом текущей экспозиции и масштаба лота
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Арендная стратегия: удержание и дозаполнение ТЦ в модели «якоря + галерея» с последующим выходом через продажу; рыночные ставки по блокам 500–1 200 ₽/м²/мес в самом объекте и до 2 000 ₽/м²/мес в сильных форматах района; потенциальный стабилизированный валовый поток 180–240 млн ₽/год; ориентир по доходности на входе зависит от цены покупки
	Срок	12–24 мес на стабилизацию арендного потока; 24–36 мес на сценарий аренда + продажа
	Альтернативный сценарий	Продажа здания целиком стратегическому покупателю / оператору: 0,85–0,95 млрд ₽, 20 800–23 300 ₽/м², срок экспозиции 6–12 мес при агрессивном прайсинге
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	1	Крупный действующий торговый объект с подтвержденной многоарендной моделью
	2	Фасадный узнаваемый формат, витринность, возможность крупной вывески
	3	Наземная парковка, подтвержденный якорь О'КЕЙ, семейно-досуговый профиль
	4	Эскалаторы, лифты, атриумная структура, готовые общие зоны
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	1	Очень крупный лот с узким кругом покупателей при продаже целиком
	2	Фактический NOI 40 млн ₽/год слаб для ask-цены 1,0 млрд ₽
	3	Есть расхождения по этажности, парковке и части базовых характеристик в источниках
	4	Публичные данные по трафику, разгрузке и ряду инженерных параметров ограничены

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход

550–600 млн ₽, или 13 500–14 700 ₽/м²; при таком входе рабочими становятся сценарии аренды со стабилизацией, аренда + последующая продажа и быстрая перепродажа с дисконтом; ориентир по доходности 12–20% годовых при управленческой доработке

Комфортный вход

450–500 млн ₽, или 11 000–12 300 ₽/м²; создает запас под CAPEX, вакансию и сроки, позволяет устойчиво реализовывать почти все реалистичные сценарии; ориентир по доходности 15–25% годовых, в перепродажных сценариях выше

Критично
подтвердить до
сделки

Титул и обременения, состав земельных прав, актуальную аренду и вакансию, инженерные мощности, разгрузку, реальные условия паркинга и фактический трафик

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	450071, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Комсомольская, д. 112
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР	02:55:020603:1974
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание, здание торгового назначения
НАИМЕНОВАНИЕ	ЦДР «Дом Про Дом», ранее ТРЦ «Июнь»
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	40 818 м ² общая; арендопригодная площадь 26 013 м ² ; в публичных лотах также указан связанный земельный участок 26 573 м ² с правом аренды до 21.12.2071

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

ПЛАНИРОВКА / ДЕЛИМОСТЬ	Многоуровневый торговый центр с атриумами и галереями; подтвержден многоарендный формат, в ЦИАН по объекту отражены множественные арендные блоки
ЭТАЖНОСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ	В источниках есть расхождение: 3, 4 и 5 этажей; визуально подтверждены несколько торговых уровней, атриумы, эскалаторы и лифты
ФАСАД / ВИТРИНЫ / ВЫВЕСКА	Крупный фасад с высокой визуальной заметностью, крупноформатные рекламные поверхности и возможность размещения вывесок якорных арендаторов
ВХОДНЫЕ ГРУППЫ	Подтвержден вход с улицы; по карточке ЦИАН объекта указано 2 входа
ЛИФТЫ / ЭСКАЛАТОРЫ	По фото подтверждены пассажирские лифты и эскалаторы, обеспечивающие вертикальные потоки

ПАРКОВКА	Наземная; в источниках фигурируют 388, 410 и 700 машиномест; подтвержден действующий платный режим парковки
----------	---

РАЗГРУЗКА	Функционально для объекта такого формата разгрузка требуется, но публичного описания зоны разгрузки не найдено
ИНЖЕНЕРИЯ	Подтверждены водоснабжение и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, наружное освещение, сигнализация, пожаротушение
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Общие зоны в рабочем состоянии; по фото подтверждены отделанные атриумные пространства и галереи, объект эксплуатируется
ТЕКУЩАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ	Действующий ТЦ с арендаторами; подтверждены О'КЕЙ, операторы ремонта и интерьера, аптека, электроника, досуг и общепит

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ	Октябрьский район Уфы, сформированный торговый узел в городской ткани, рядом крупные магистрали и плотная жилая среда
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	Близость остановок «Ростовская», «Спортивная», в отдельных источниках также «Уфа – ТРЦ Июнь»; автомобильный доступ удобный
ПЕШЕХОДНЫЙ И АВТОТРАФИК	Локация ориентирована на городской и районный трафик; количественные данные по трафику в открытых материалах не раскрыты
ОКРУЖЕНИЕ И ЯКОРЯ	Жилые кварталы, деловая среда, торговые узлы Октябрьского района; объект конкурирует с ТРЦ «Планета», «Мир», «Иремель», районными ТЦ и street-retail
ПОЛЕЗНОСТЬ ЛОКАЦИИ ДЛЯ ФОРМАТА	Локация подходит для районно-городского торгового центра с якорем, услугами, товарами для дома и семейным досугом

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

По открытому рынку изучена база объявлений по продаже торговых площадей, помещений в ТЦ и торговых зданий в Уфе, с фокусом на Комсомольскую, Октябрьский район и сопоставимые торговые форматы. В городской витрине фигурировали 72 объявления о продаже торговых площадей, 31 объявление о продаже зданий и 50 объявлений о продаже помещений в торговых центрах. По Октябрьскому району зафиксировано 12 объявлений о продаже торговых площадей, по улице Комсомольской — 8 объявлений.

География базы: дом / сам объект — крайне узкая; микролокация — ограниченная; район — рабочая; город — достаточная для ориентиров. Сильная сторона базы — наличие актуальной экспозиции самого объекта и набора сопоставимых торговых помещений и зданий. Ограничение базы — дефицит прямых аналогов продажи именно крупных торговых центров сопоставимого масштаба в Уфе. Поэтому вывод по стоимости здания целиком опирается на комбинацию: текущая экспозиция объекта, несколько зданий/крупных торговых форматов и общая логика дисконта за размер лота.

Надежность базы для оценки здания целиком — средняя: она хорошо показывает влияние масштаба лота на цену и ликвидность, но хуже подтверждает точную цену закрытия по крупным whole-asset сделкам.

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / Рихарда Зорге, 45/2	Уфа	3 100 м ²	165 000 000 ₽	53 200 ₽/м ²	Действующий торговый центр	Значительно меньше по масштабу, проще пул покупателей	Для объекта цена за м ² должна быть ниже
2	ЦИАН / Уфимское шоссе, 3к1	Уфа	1 726,7 м ²	64 000 000 ₽	37 065 ₽/м ²	Отдельностоящее здание, 4 этажа	Меньше, иной формат, не ТРЦ масштаба subject	Подтверждает нижний диапазон для крупных зданий, но выше subject
3	ЦИАН / Рихарда Зорге, 70/2	Октябрьский район	357 м ²	25 000 000 ₽	70 028 ₽/м ²	1 этаж, арендатор, пристрой к жилому дому	Малый ликвидный блок с арендатором	Для объекта цена за м ² должна быть существенно ниже
4	ЦИАН / ТРЦ «Иремель»	Уфа	983 м ²	142 000 000 ₽	144 456 ₽/м ²	Помещение в действующем ТРЦ, сдано в аренду	Продается не здание, а отдельный блок в ТРЦ	Сильная премия к цене subject за делимость и меньший билет

5	ЦИАН / 50 лет СССР, 39	Октябрьский район	456 м²	110 250 000 ₽	241 776 ₽/м²	1 этаж, ликвидный районный торговый формат	Малый фронтовой лот в ином размерном сегменте	Показывает верх рынка по мелким блокам; к объекту неприменим напрямую
6	ЦИАН / Комсомольская, 18	Комсомольская	205,9 м²	15 700 000 ₽	76 251 ₽/м²	1 этаж + подвал, красная линия	Стрит-ритейл малой площади, иной пользовательский спрос	Подтверждает премию малых делимых форматов

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Диапазон цен:** по релевантным торговым аналогам рынок Уфы показывает очень широкий коридор – от 37 000 до 240 000+ ₽/м²; для зданий и крупных торговых форматов без премии за мелкую делимость ориентир существенно ниже, чем для малых блоков.
- **Типовая рыночная цена:** для продажи здания целиком текущий реалистичный ориентир по объекту – 22 000–25 700 ₽/м², или 0,90–1,05 млрд ₽.
- **Средняя цена:** средняя по городу для торговых площадей заметно выше, но она смещена в сторону мелких и средних лотов и не подходит как прямая база для subject.
- **Типовой покупатель:** для объекта целиком – крупный локальный инвестор, оператор торговой недвижимости, девелоперская или инвестиционная группа, готовая управлять большим арендным активом.
- **Ликвидность:** продажа здания целиком будет медленной; для такого масштаба типовой срок экспозиции 9–18 мес, а при агрессивном прайсинге возможна сделка за 6–12 мес. На срок влияют размер лота, качество арендного потока и глубина due diligence.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** по крупным торговым активам публичных данных о фактических закрытиях мало; переговорный дисконт вероятен, но в открытой базе надежно не измеряется.
- **Влияние размера лота на цену и ликвидность:** мелкие блоки до 500 м² в выборке продаются примерно по 70 000–240 000+ ₽/м² и ликвиднее; средние блоки 500–2 000 м² – примерно по 37 000–170 000 ₽/м²; крупные торговые здания и whole-asset лоты 3 000+ м² – в низком диапазоне около 24 000–55 000 ₽/м². Чем больше лот, тем ниже цена за м² и уже круг покупателей. Для subject это означает, что продажа целиком требует дисконта масштаба, а деление или продажа по блокам теоретически повышают цену за м², но резко усложняют реализацию.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Изучена база аренды торговых помещений и блоков в Уфе с приоритетом Октябрьскому району, торговым центрам и конкурентным торговым узлам. В городской витрине зафиксировано 114–116 объявлений аренды торговых площадей; по Октябрьскому району – около 16 объявлений, в помещениях торговых центров района – 5 предложений. Для самого объекта в карточке ТЦ отражено 13 арендных предложений.

Сильная сторона базы – хороший срез по разным размерным форматам: малые модули, средние блоки, крупные якорные площади и сопоставимые ТРЦ. Ограничение базы – очень ограниченная открытая витрина именно по ул. Комсомольской и неполное раскрытие условий по части объявлений.

Надежность базы для определения ставки по блокам внутри объекта – средняя/выше средней. Она позволяет обосновать диапазон ставок и влияние размера блока на ликвидность. Типовые условия рынка: часть объявлений указывает НДС включен, по ряду объектов КУ и OPEX не включены, встречаются каникулы и гибкая нарезка.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/–)
---	-----------------	---------	---------	--------	---------------	---------------------------	---------	-------------------------

1	ЦИАН / Нагаевское ш., 42	Октябрьский район	1 700 м ²	1 020 000 ₽/мес	600 ₽/м ² /мес	Не раскрыто	Крупный блок, не классический ТРЦ, но релевантен по размеру аренды	Показывает нижний диапазон крупных блоков
2	ЦИАН / просп. Октября, 65	Октябрьский район	400 м ²	800 000 ₽/мес	2 000 ₽/м ² /мес	Есть каникулы, КУ/ОРЕХ не включены	Стрит-ритейл 1 этажа с очень сильным трафиком	Для объекта такая ставка достижима только в лучших зонах
3	ЦИАН / ТРЦ «Мир»	Уфа	325,6 м ²	520 000 ₽/мес	1 597 ₽/м ² /мес	Не раскрыто	Сильный городской ТРЦ, меньший блок	Выше объекта по качеству центра и меньшему формату
4	ЦИАН / ТЦ «Сипайловский»	Октябрьский район	28,6 м ²	31 000 ₽/мес	1 084 ₽/м ² /мес	Не раскрыто	Малый модуль в районном ТЦ	Подтверждает уровень для небольших внутренних блоков
5	ЦИАН / ТЦ «Сипайловский»	Октябрьский район	49 м ²	20 000 ₽/мес	408 ₽/м ² /мес	Возможна делимость	Слабее по ставке, внутренний формат	Показывает нижнюю границу для второстепенных зон
6	ЦИАН / ТЦ «Сипайловский»	Октябрьский район	14 м ²	8 500 ₽/мес	607 ₽/м ² /мес	Не раскрыто	Очень малый формат, но в слабом районном ТЦ	Ниже сильных трафиковых точек

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Диапазон ставок:** по рынку торговой аренды в Уфе ориентир широкий; для объекта и его конкурентного поля рабочий диапазон по блокам составляет 500–2 000 ₽/м²/мес, а в карточке самого ТЦ отражен диапазон 6 000–14 400 ₽/м²/год, то есть 500–1 200 ₽/м²/мес.
- **Типовая ставка:** для внутренних и средних блоков объекта реалистичен ориентир около 700–1 100 ₽/м²/мес; для лучших фронтowych и наиболее ликвидных зон — выше.
- **Типовой арендатор:** товары для дома и ремонта, мебель, электроника, услуги, досуг, семейные форматы, общепит и сервисы повседневного спроса.
- **Типовые условия рынка:** встречаются как ставки с НДС, так и без; КУ и ОРЕХ часто выставляются отдельно; для крупных блоков используются каникулы и гибкая нарезка.
- **Ликвидность:** малые блоки и понятные средние модули сдаются быстрее; крупные якорные блоки требуют дольше времени и более адресного спроса. Для стабилизации объекта критичны концепция, навигация, заполняемость и якорные соседи.
- **Дисконт “заявлено → факт”:** в аренде дисконт чаще реализуется не снижением headline-ставки, а каникулами, делением помещений и включением части расходов.
- **Влияние размера блока на ставку и ликвидность:** крупные блоки от 1 000 м² в выборке идут примерно по 500–600 ₽/м²/мес и наиболее сложны в сдаче; средние 100–500 м² — примерно по 700–1 600 ₽/м²/мес; малые 10–50 м² — примерно по 400–1 100 ₽/м²/мес в обычных ТЦ и до 1 600–2 000 ₽/м²/мес в сильных трафиковых локациях. Для объекта это означает необходимость смешанной модели: якоря и полуякоря в крупных блоках плюс дробление лучших зон на средние и малые модули.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По объекту найдено как минимум 1 активное объявление о продаже здания через процедуру на площадке и 1 активная карточка объекта в ЦИАНе. В продаже объект экспонируется по цене **1 000 001 000 Р**, что соответствует **24 499 Р/м²**. Формат продажи — не классическое частное объявление, а корпоративная процедура с продажей 100% доли в ООО и уступкой прав требования, что сужает круг покупателей.

По аренде найден каталог объекта в ЦИАН с [13 ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ](#) внутри ТЦ. Это подтверждает действующий многоарендный формат и одновременно указывает на наличие вакантных или постоянно ротируемых площадей.

Первая подтвержденная актуальная экспозиция продажи в текущем цикле — 20.04.2026; на 22.05.2026 срок экспозиции составляет 32 дня. Отдельно публичные материалы указывают, что идея продажи объекта обсуждалась рынком еще ранее. Сигнал для инвестора: объект ликвиден как торговый актив, но продажа целиком требует времени, профессиональной упаковки и заметного дисконта к инвестиционному входу.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Сегмент торговой недвижимости Уфы активен, но выбор арендаторов и покупателей смещен в сторону либо сильных трафиковых блоков, либо небольших ликвидных помещений. Крупные ТЦ конкурируют не только между собой, но и со street-retail и встроенными помещениями на магистралях. Для рассматриваемого объекта это означает, что основной источник ценности — не формальный статус ТРЦ, а качество арендного продукта: якоря, трафик, заполняемость, навигация и удобство подъезда.

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
ОСНОВНОЙ: АРЕНДА КАК ЕСТЬ С УСИЛЕНИЕМ МОДЕЛИ «ЯКОРЯ + ГАЛЕРЕЯ»	Объект уже работает как многоарендный торговый центр; по рынку подтвержден рабочий диапазон ставок по блокам 500–1 200 ₽/м ² /мес внутри объекта и до 2 000 ₽/м ² /мес в лучших форматах района; крупный масштаб и действующий якорь поддерживают сценарий эксплуатации	Торговые операторы дома/ремонта, мебель, семейный досуг, услуги, общепит, повседневный сервис	Пересобрать tenant-mix, усилить лучшие торговые зоны, дробить ликвидные участки, обновить коммерческую упаковку фасада и навигации, доработать арендную матрицу	Рост заполняемости, повышение эффективной ставки по лучшим зонам, увеличение NOI и ликвидности объекта как арендного актива
АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ: АРЕНДА + ПОСЛЕДУЮЩАЯ ПРОДАЖА СТАБИЛИЗИРОВАННОГО АКТИВА	Текущий NOI 40 млн ₽/год выглядит слабым относительно ask-цены; рынок лучше оценивает управляемый и понятный арендный поток, чем «сырой» крупный объект	Крупный локальный инвестор, оператор коммерческой недвижимости, family office	Стабилизировать вакансию, усилить якорный пул, обновить презентацию актива, структурировать пакет по аренде и операционным данным	Повышение инвестиционной привлекательности и вероятности продажи ближе к верхней части рыночного диапазона
АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ: БЫСТРАЯ ПРОДАЖА ЗДАНИЯ ЦЕЛИКОМ	Рынок подтверждает, что крупные лоты продаются с дисконтом за масштаб; текущая экспозиция около 24,5 тыс. ₽/м ² близка к нижней части логики whole-asset рынка	Стратегический покупатель с опытом управления торговой недвижимостью	Сделать агрессивное ценовое позиционирование, подготовить пакет по арендаторам и объекту, сфокусировать маркетинг на узком круге профильных инвесторов	Более короткий срок сделки, но ниже итоговая цена и ограниченный круг покупателей

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Аренда как есть + стабилизация	Текущий NOI: 40 млн ₽/год; рыночные ставки по блокам: 500–1 200 ₽/м ² /мес в объекте; целевой валовый поток после стабилизации: 180–240 млн ₽/год; целевой NOI: 60–80 млн ₽/год	12–24 мес	80–150 млн ₽ на доведение, коммерческую упаковку, ротацию арендаторов; ключевой риск — темп заполнения и качество спроса	400–600 млн ₽	10–15% годовых на стабилизированном NOI	Операционный сценарий; зависит от горизонта выхода	Основной рабочий сценарий
Аренда + последующая продажа	Целевой NOI после стабилизации: 70–90 млн ₽/год; ориентир последующей продажи: 850–1 050 млн ₽, или 20 800–25 700 ₽/м ²	24–36 мес	120–220 млн ₽; риски — сроки стабилизации, вакансия, необходимость докапекса и зависимость от якорей	420–700 млн ₽	12–22% годовых	30–50%	Сильнее по капитализации, но сложнее в реализации
Быстрая продажа целиком	Цена реализации: 850–950 млн ₽, или 20 800–23 300 ₽/м ²	6–12 мес	10–30 млн ₽ на упаковку сделки и маркетинг; риск — узкий пул покупателей	550–720 млн ₽	30–50% годовых	30–50%	Работает только при глубоком входном дисконте

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- Экономика наиболее чувствительна к реальной вакансии и качеству действующего арендного потока: именно это определяет переход от NOI 40 млн ₽ к более сильной стабилизированной модели.
- Второй ключевой фактор — размер CAPEX на перепакровку торгового продукта: фасад, навигация, коммерческие зоны, доведение блоков и возможная инженерная адаптация.
- Сценарии чувствительны к сроку заполнения крупных якорных и полуякорных площадей: задержка на 6–12 мес заметно снижает фактическую доходность.
- Сценарий продажи целиком особенно чувствителен к цене входа: при входе выше 700 млн ₽ запас по доходности быстро исчезает.
- Верхняя часть ценового диапазона продажи достижима только при подтвержденном улучшении арендного профиля и понятной управленческой истории объекта.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

- **Максимальный уровень входа:** 650–700 млн ₽. При таком входе еще работает сценарий аренда + продажа и, в верхней части, быстрая продажа целиком при удачной сделке. Ориентир по доходности — около 10–15% годовых в управленческом сценарии и до 30%+ в коротком перепродажном, но запас по рискам уже ограничен.

- **Целевой уровень входа:** 550–600 млн ₽. Это основной рабочий уровень: при нем становятся реалистичными стабилизация арендного потока, аренда + продажа и быстрая продажа с дисконтом. Ориентир по доходности — 12–20% годовых, при сильном сценарии выхода выше.
- **Комфортный уровень входа:** 450–500 млн ₽. При таком входе устойчиво работают почти все реалистичные сценарии, включая более длинную стабилизацию с запасом под CAPEX, вакансию и торг. Ориентир по доходности — 15–25% годовых, а в сценарии последующей продажи ROI может превышать базовые целевые уровни.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Слабый текущий NOI относительно рыночной цены экспозиции	рынок	Высокий	Цена, доходность, реализуемость whole-asset сделки	Опирается на вход через дисконт, а не на ask; строить сделку от текущего и прогнозного NOI	Реестр арендаторов, МАП/ГАП, вакансии, реальные ОРЕХ, структура NOI
Нехватка критичной информации по титулу и обременениям	данные / юр	Высокий	Реализуемость сделки, цена, срок	Проводить сделку только после полной юридической раскладки по активу и корпоративной структуре	Актуальная выписка ЕГРН, обременения, аресты, ипотека, корпоративные документы по ООО «Альфа-Союз»
Нехватка критичной информации по инженерии, мощностям и разгрузке	данные / тех	Высокий	CAPEX, ставка, вакансии, реализуемость сценариев аренды	Закладывать консервативный CAPEX и ограничивать цену входа	Электромощность, вентиляция по блокам, пожарные системы, схема разгрузки, состояние лифтов/эскалаторов
Падение трафика или недостаточная конверсия трафика в продажи арендаторов	рынок	Средний	Ставка, вакансии, срок стабилизации	Усилять концепцию якорей, семейного досуга и товарных категорий для дома	Фактический footfall, динамика по дням недели, посещаемость по этажам, данные арендаторов по оборотам
Зависимость от крупных арендаторов и якорей	рынок	Средний	NOI, вакансии, ликвидность	Диверсифицировать tenant-mix и распределять поток между якорями и галереями	Сроки договоров якорей, опционы на выход, доля выручки/площади крупных арендаторов
Недостаточная парковка или неудачный режим ее использования	рынок / тех	Средний	Трафик, ставка, ликвидность	Перенастроить парковочную политику под торговую конверсию	Фактическое число мест, загрузка, тарифы, влияние платного режима на посещаемость
Нехватка критичной информации по фактической этажности, составу площадей и МОП	данные	Средний	CAPEX, сценарии нарезки, ставка, заполняемость	Считать экономику консервативно и не закладывать агрессивное дробление без подтвержденной планировочной модели	Актуальные планы БТИ, экспликации, доля МОП, арендопригодность по этажам

Высокая конкуренция со стороны других ТРЦ и street-retail	рынок	Средний	Ставка, вакансии, сроки сдачи	Усилить специализацию «дом + семья + досуг», а не конкурировать с универсальными ТРЦ напрямую	Свободные площади конкурентов, ставки, новые открытия в зоне перетока
---	-------	---------	-------------------------------	---	---

Длительная продажа крупного актива целиком	процедура	Средний	Срок, цена	Параллельно вести операционную стабилизацию и точечный маркетинг на профильных инвесторов	Список целевых покупателей, история переговоров, обратная связь рынка по текущему прайсу
--	-----------	---------	------------	---	--

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

ТРЦ «Дом Про Дом» на Комсомольской, 112 — это крупный действующий торговый актив районно-городского масштаба с подтвержденной многоарендной моделью, якорным оператором и сформированной торговой инфраструктурой. Для конечного покупателя ориентир стоимости здания целиком находится в диапазоне **0,90–1,05 МЛРД Р**, или **22 000–25 700 Р/м²**. По аренде рынок подтверждает рабочий диапазон **500–1 200 Р/м²/мес** для большинства блоков объекта, с возможностью более высоких ставок в лучших зонах. Реалистичный стабилизированный валовый поток при качественной докрутке концепции — **180–240 МЛН Р/год**, но текущая фактическая точка входа в экономике — **NOI 40 МЛН Р/год**, что делает цену покупки главным фактором инвестиционной привлекательности.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Крупный узнаваемый торговый объект в сформированной городской локации.
- Действующий арендный бизнес с подтвержденными арендаторами и многоарендной структурой.
- Фасадность, возможность вывески, парковка, вертикальные коммуникации, рабочие общие зоны.
- Хорошая база для сценария «якоря + галерея» и для постепенной стабилизации NOI.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Очень крупный размер лота резко сужает круг покупателей и снижает цену за м² при продаже целиком.
- Текущий NOI не подтверждает привлекательность объекта по публичной ask-цене.
- Часть критичных параметров раскрыта неполно: титул, обременения, инженерные мощности, разгрузка, фактическая структура площадей.
- Объект конкурирует не только с ТРЦ, но и с более гибкими и ликвидными форматами торговли в районе.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия по объекту — **АРЕНДА КАК ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ВЫХОДОМ ЧЕРЕЗ ПРОДАЖУ СТАБИЛИЗИРОВАННОГО АКТИВА**. Именно она лучше всего соответствует природе объекта: это не “короткий” инвестиционный лот и не малый торговый блок, а крупный торговый центр, где основная ценность создается качеством арендного потока, составом арендаторов, трафиком и управлением.

Эта стратегия выбрана потому, что:

- качественно объект уже работает как многоарендный торговый центр и не требует смены базового назначения;
- количественно текущий NOI 40 млн Р/год недостаточен для уверенной инвестиционной покупки по публичной рыночной цене, значит ценность нужно доращивать управлением;
- по срокам сценарий 12–24 мес на стабилизацию реалистичен для актива такого масштаба;
- по рискам он лучше контролируется, чем попытка мгновенной перепродажи по высокой цене.

Быстрая продажа целиком остается реалистичной альтернативой, но она менее приоритетна, потому что требует глубокого входного дисконта и зависит от появления редкого стратегического покупателя. Продажа по частям теоретически могла бы повысить цену за м², но в текущем контексте это слишком сложный сценарий с повышенными юридическими, техническими и организационными требованиями.

Ключевые триггеры для реализации основной стратегии: подтверждение действующего арендного профиля, возможность точечной коммерческой и технической доработки, сохранение якорей и настройка tenant-mix под концепцию «дом + семья + досуг».

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

СЛАБАЯ ТЕКУЩАЯ ДОХОДНОСТЬ ОТНОСИТЕЛЬНО РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ ЭКСПОЗИЦИИ.

Это ключевой риск, потому что он напрямую влияет на допустимую цену входа и на то, будет ли сделка инвестиционно разумной. Если реальный NOI не удастся поднять, сценарий покупки по высокой цене теряет смысл. Критичное действие — полная сверка реального арендного потока, вакансии и OPEX.

02

НЕХВАТКА КРИТИЧНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Продажа структурирована через долю в компании и уступку прав требования, а не как простая купля-продажа здания. Это влияет на реализуемость сделки, срок и итоговую цену. Критичное действие — юридический due diligence по титулу, обременениям и корпоративному контуру.

03

НЕХВАТКА ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ДАННЫХ ПО ИНЖЕНЕРИИ, РАЗГРУЗКЕ И ФАКТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ ПЛОЩАДЕЙ.

Этот риск критичен для арендного сценария, потому что влияет на CAPEX, сдаваемость и работу с крупными арендаторами. Главное действие — технический аудит с акцентом на мощности, вертикальный транспорт, разгрузку и арендопригодность по этажам.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту должно строиться не от текущей публичной цены, а от сценарной экономики.

- **Рабочий вход:** ориентир **550–600 млн ₽**. Такой уровень оправдан тем, что оставляет пространство для CAPEX, стабилизации аренды и рыночного риска. При нем объект можно брать как value-add торговый актив, а не как переоцененный готовый арендный бизнес.
- **Верхний допустимый вход:** до **650–700 млн ₽**, только если по документам и цифрам подтвердится более сильный арендный профиль, чем видно из текущего NOI.
- **Комфортный вход:** **450–500 млн ₽**. Это лучший диапазон для инвестора, который хочет купить актив с запасом на ошибки оценки, вакансию, докапекс и более долгую стабилизацию.

До сделки критично подтвердить:

- структуру собственности и обременений по зданию и земельному участку;
- полный rent-roll: арендаторы, сроки, ставки, каникулы, задолженность, вакансии;
- операционную модель и фактический состав NOI;
- технические параметры: мощности, вентиляцию, пожарку, лифты, эскалаторы, разгрузку;
- фактическую планировочную структуру и долю арендопригодных площадей по этажам;
- реальный трафик и влияние действующего режима парковки на посещаемость.

Первые действия, логично вытекающие из выбранной стратегии:

- собрать юридический и финансовый data-room по объекту;
- сделать экспресс-аудит аренды и вакансии поэтажно;
- подготовить коммерческий план стабилизации: якоря, полуякоря, малые модули, фасад, навигация, парковка;

- пересчитать сценарии после верификации NOI и CAPEX и уже от них финализировать оферту на вход.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как управленческий value-add кейс в торговой недвижимости, но только при входе значительно ниже текущего публичного ориентира. Для инвестора это не покупка “готовой доходности”, а покупка крупного торгового продукта с потенциалом улучшения через аренду, концепцию и управление.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

- [ЦИАН: торговая площадь 220 м², Комсомольская 122А](#)
- [ЦИАН: торговая площадь 122 м², Комсомольская 122А](#)
- [ЦИАН: торгово-офисный комплекс 1 942 м², Лесотехникума 24/1](#)
- [ЦИАН: торговая площадь 456 м², 50 лет СССР 39](#)
- [ЦИАН: торговое помещение 357 м², Рихарда Зорге 70/2](#)
- [ЦИАН: помещение в ТЦ «Звёздный» 125,7 м², Академика Королёва 14](#)
- [ЦИАН: торговая площадь 11,7 м², Лесотехникума 49/1](#)
- [ЦИАН: каталог продажи помещений в ТЦ, Октябрьский район Уфы](#)
- [ЦИАН: ПСН 205,9 м², Комсомольская 18](#)
- [ЦИАН: ПСН 110,4 м², Комсомольская 10](#)
- [ЦИАН: помещение в ТРЦ «Иремель» 983 м², Менделеева 137](#)
- [ЦИАН: торговая площадь в ТЦ «Три кита» 848,3 м², бул. Ибрагимова 88](#)
- [ЦИАН: отдельно стоящее здание 138 м², Ленина 1](#)
- [ЦИАН: здание 1 726,7 м², Уфимское шоссе 3к1](#)
- [ЦИАН: каталог продажи помещений в ТЦ, Уфа](#)
- [B2B House: ТРЦ «Дом Про Дом», Комсомольская 112](#)

АРЕНДА

- [ЦИАН: бутик 14 м², ТЦ «Сипайловский»](#)
- [ЦИАН: помещение 28,6 м², ТЦ «Сипайловский»](#)
- [ЦИАН: помещение 49 м², ТЦ «Сипайловский»](#)
- [ЦИАН: апартаменты/офис 29 м², ТОК «Статус»](#)
- [ЦИАН: помещение 30 м², ТОК «Статус»](#)
- [ЦИАН: торговое помещение 400 м², просп. Октября 65](#)
- [ЦИАН: торговая площадь 1 700 м², Нагаевское шоссе 42](#)
- [ЦИАН: помещение 325,6 м², ТРЦ «Мир»](#)
- [ЦИАН: помещение 27 000 м², ТРЦ «Мега»](#)
- [ЦИАН: список предложений в ТРЦ «Мега»](#)
- [ЦИАН: список предложений в ТРЦ «Мир»](#)
- [ЦИАН: ТРЦ «Центр домашних решений Дом Про Дом», Комсомольская 112](#)

[Ссылка на карту](#)